

DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y VALORACIÓN PARA LA EMPRESA MONPLAST
SAS

HILDA MARIA BECERRA CASTRO
SANDRA LILIANA VELOZA CAINA
YUDY ESTELLA ARANGO OSPINA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERÍA FINANCIERA
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA FINANCIERA
BOGOTÁ D.C.
2016

DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y VALORACIÓN PARA LA EMPRESA MONPLAST
SAS

HILDA MARIA BECERRA CASTRO
SANDRA LILIANA VELOZA CAINA
YUDY ESTELLA ARANGO OSPINA

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN
ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA FINANCIERA

WILLIAM DÍAZ HENAO
DIRECTOR
UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERÍA FINANCIERA
BOGOTÁ D.C.
2016

CONTENIDO

LISTA DE TABLAS	¡Error! Marcador no definido.
LISTA DE GRÁFICAS.....	¡Error! Marcador no definido.
LISTA DE FIGURAS	¡Error! Marcador no definido.
LISTA DE ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.
GLOSARIO	¡Error! Marcador no definido.
RESUMEN	¡Error! Marcador no definido.
PALABRAS CLAVES.....	¡Error! Marcador no definido.
INTRODUCCIÓN	¡Error! Marcador no definido.
1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	¡Error! Marcador no definido.
1.1 Visión.....	¡Error! Marcador no definido.
1.2 Misión	¡Error! Marcador no definido.
1.3 Ventajas Competitivas	¡Error! Marcador no definido.
1.4 Productos	¡Error! Marcador no definido.
1.5 Proceso de producción	¡Error! Marcador no definido.
1.6 Equipos e Instalaciones.....	¡Error! Marcador no definido.
1.7 Estructura organizacional	¡Error! Marcador no definido.
1.8 El mercado	¡Error! Marcador no definido.

1.9 Clientes actuales	¡Error! Marcador no definido.
1.10 Competencia	¡Error! Marcador no definido.
1.1.1 Administración y Gerencia.....	¡Error! Marcador no definido.
2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	¡Error! Marcador no definido.
DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	¡Error! Marcador no definido.
2.1 JUSTIFICACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2 OBJETIVOS	¡Error! Marcador no definido.
2.2.1 Objetivo general:	¡Error! Marcador no definido.
2.3 MARCO TEÓRICO	¡Error! Marcador no definido.
2.4 DIAGNOSTICO.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.1 ANALISIS CUALITATIVO	¡Error! Marcador no definido.
2.4.1.1 Entorno Económico	¡Error! Marcador no definido.
2.4.1.2 Industria.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.1.3 EMPRESA.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2 ANALISIS CUANTITATIVO	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.1 Balance General.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.2 Estado de Resultados	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.3 FLUJO DE CAJA.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.4 Indicadores.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.4.1 Indicadores de Actividad.	¡Error! Marcador no definido.

2.4.2.4.2 Indicadores de Endeudamiento	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.4.3 Indicadores de Rentabilidad	¡Error! Marcador no definido.
3. METODOLOGIA	¡Error! Marcador no definido.
4. RESULTADOS.....	¡Error! Marcador no definido.
5 CONCLUSIONES	¡Error! Marcador no definido.
6 RECOMENDACIONES	¡Error! Marcador no definido.

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1 Balance De La Industria Colombia De Envases Plásticos, Abril 14 De 2016, Acoplasticos	21
Gráfica 2 PIB Colombia- Participación De La Industria En Colombia	22
Gráfica 3 Porcentaje De Participación Productores De Plásticos Internacionales Año 2014	30
Gráfica 4 Competencia En Laminados Y Plásticos Ingresos 2014.....	30
Gráfica 5 Proceso Productivo Monplast Sas.....	32
Gráfica 6 Organigrama Monplast Sas.....	35
Gráfica 7 Valoración De Empresa	42
Gráfica 8 Balance General Monplast Sas (2010-2015)	49
Gráfica 9 Estados De Resultados Monplast Sas.....	50
Gráfica 10 Flujo De Caja	53
Gráfica 11 rotación De Cartera -Inventarios-Proveedores Vs Pkt	55
Gráfica 12 Estructura Financiera Cobertura Deuda	56
Gráfica 13 Ventas /Ebitda/Margen Ebitda Monplast Sas(2010-2015)	57
Gráfica 14 Endeudamiento Deuda Financiera Total E Indicadores De Riesgo Financiero Monplast Sas	59
Gráfica 15 Palanca De Crecimiento Monplast Sas.....	60
Gráfica 16 Esquema De Análisis Financiero	64
Gráfica 17 Resumen Escenario Base Vs Estrategias Operativas Y Financieras Acumulados (2016-2010).	82
Gráfica 18 Balance General Proyectado (2016-2020)	86
Gráfica 19 Estado De Resultados Proyectado Escenario Base (2016-2020).....	86
Gráfica 20 PIB/Crecimiento Real Proyectado (2016-2020)	87
Gráfica 21 Flujo De Caja Proyectado Escenario Base (2016-2020).....	88
Gráfica 22 Flujo De Caja / Cubrimiento Necesidades Proyectado Escenario Base (2016-2020)	88
Gráfica 23 Análisis Ebitda Proyectado (2016-2020)	89
Gráfica 24 Análisis Pkt Proyectado (2016-2020)	90
Gráfica 25 Palanca De Crecimiento Proyectada (2016-2020)	91
Gráfica 26 Pkt Vs Rotaciones Cartera/Inventarios/Proveedores Proyectados (2016-2020)	92
Gráfica 27 Capex_Pp&E (% Ingresos) Proyección (2016-2020).....	93

Gráfica 28 Indicadores De Rentabilidad Proyectados (2016-2020)94

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Principales Competidores Del Sector Plásticos Y Cauchos Año 2014.	29
Tabla 2 Crecimiento Del Pib -Actualización Proyecciones Económicas 1t16, Del 27 De Enero 2016, Grupo Bancolombia.....	47
Tabla 3 Balance General 2010-2015	48
Tabla 4 Estado De Resultados 2010-2015	50
Tabla 5 Flujo De Caja Monplast As.....	52
Tabla 6 Indicadores Financieros Básicos Monplast Sas	54
Tabla 7 Crecimiento Y % Participación Ventas Monplast Sas	57
Tabla 8tabla Supuestos Macroeconómicos	72
Tabla 9 Prima De Riesgo Monplast Sas	73
Tabla 10 Flujo De Caja Proyectado Escenario Base	74
Tabla 11 Estado De Resultados Proyectado Escenario Base Monplast Sas.....	75
Tabla 12 Valoración Escenario Base Proyectado Monplast Sas	77
Tabla 13 Valoración Base Monplast Sas	78
Tabla 14 Modelo Fcl Proyectado Estrategias Operativas Monplast Sas.....	79
Tabla 15 Estado De Resultados Proyectado Escenario Estrategias Operativas Monplast Sas.....	79
Tabla 16 Flujo De Caja Proyectado Escenario Estrategias Operativas Monplast Sas	79
Tabla 17 Escenario Base Vs Restructuraciones Operativas.....	80
Tabla 18 Valoración Tres Escenarios	81
Tabla 19 Modelo Fcl Valoración Estrategias Operativas Y Financieras.....	81
Tabla 20 Estado De Resultados Proyectados Escenario Con Estrategias Operativas Y Financieras	81
Tabla 21 Flujo De Caja Proyectados Escenario Con Estrategias Operativas Y Financieras.....	82

Tabla 22 resumen Escenario Base Vs Estrategias Operativas Y Financieras Acumulados (2016-2010)	83
Tabla 23 Escenario Actual Ventas	84
Tabla 24 Escenario Pesimista Ventas	84
Tabla 25 26 Escenario Optimista	85
Tabla 26 Recomendaciones	96
Tabla 27 Estado Resultados Sector Plásticos Y Cauchos Consolidado	101

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 Tabla De Amortización

Anexo 2 Cuadro General De Nomina

Anexo 3 Peer Group Sector Plásticos Y Cauchos.

GLOSARIO

1. Entorno Económico: Conjunto de hechos y factores externos a la empresa relevantes para ella, con los que interacciona y sobre lo que puede influir pero no controlar, que se concretan en un conjunto de normas y relaciones establecidas que condicionan su actividad.¹
2. Diagnóstico Financiero: Conjunto de técnicas utilizadas para realizar un examen a la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas. La información que se extraiga de ella permite identificar la posición económico-financiera en que se encuentra la empresa.²
3. Planeación financiera: Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos, metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlos.³
4. Evaluación de Proyectos: Es una herramienta, la cual al comparar flujos de beneficios y costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto o no; es decir si es o no rentable, además si está siendo conveniente o conviene postergar su inicio.⁴

¹ QUIÑONES, Ainoa, Economía y administración de empresa para ingenieros universidad de Cantabria.

² Altair consultores articulo importancia del diagnóstico financiero para conocer su posición económica financiera de la empresa mayo 2008

³ Disponible en mayo 18 2016 (Planificación financiera
<http://www.salonhogar.com/materias/administracion/planeфинanciera.htm>

⁴ http://www.eco-finanzas.com/economia/evaluacion_de_proyectos.htm.

5. Gestión Basada en Valor: Proceso integral diseñado para mejorar las decisiones estratégicas y operacionales hechas a lo largo de la organización, a través del énfasis de los inductores de valor corporativo.⁵
6. KTNO: representa el valor de los recursos requeridos para operar que debe financiarse con una mezcla de capital propio y deuda.⁶
7. Inductor de Valor: Aquel aspecto asociado de la operación de la empresa que está atado en relación causa efecto a su valor y por lo tanto permite explicar el por qué de su aumento como consecuencia de las decisiones tomadas.⁷
8. EL EBITDA: es la producción bruta de caja, o simplemente la caja bruta, que se destina, después de cubrir los impuestos, a la atención del servicio a la deuda (abono a capital y pago de intereses), al reparto de utilidades, a la inversión en capital de trabajo y al apoyo a la financiación de inversiones en activos fijos.⁸
9. Palanca de crecimiento PDC -, refleja la relación que desde el punto de vista estructural se presenta entre el margen EBITDA y la PKT de una empresa.⁹

⁵ <http://www.oscarleongarcia.com/capitulos/cap1val.pdf> P 4.

⁶ Valoración de empresas gerencia del valor y Eva. Oscar León García S.

⁷ Citado el 28 mayo 2016 <http://www.oscarleongarcia.com/capitulos/cap1val.pdf>.

⁸ Citado 28 mayo de 2016.

(<http://www.oscarleongarcia.com/capitulos/cap1val.pdf>).

⁹ García S, Oscar León, Administración financiera fundamentos y aplicaciones, Prensa Moderna Editores, 2009, p 183.

RESUMEN

Durante el proceso de estudio de la especialización, se obtuvo el conocimiento y las herramientas necesarias para hacer una evaluación y valoración de la empresa MONPLAST SAS. Llegando al proceso de valoración de la compañía, se inició con la evaluación de los estados financieros durante un periodo no inferior a cinco años, datos que ayudan y dan orientación del estado pasado y actual de la compañía. Esta evaluación inicial implicó la revisión del entorno macroeconómico, competencia y procesos de la compañía.

Dentro del entorno macroeconómico se evaluaron y revisaron variables como IPC, PIB,DTF, tasas de interés, información que para la empresa es importante dado el sector al cual pertenece .Después de tener la información base y las variables macroeconómicas, se realizó la proyección de los estados financieros básicos, inductores de valor e indicadores financieros a cinco años para establecer el diagnostico financiero de la empresa .

Con la información del diagnóstico se realizó la valoración bajo un escenario base calculando los flujos de caja proyectados a perpetuidad. Se establecen estrategias a nivel operativo y financiero para incrementar el valor de la empresa.

PALABRAS CLAVES

Entorno económico, valoración, diagnostico financiero, planeación financiera, evaluación de proyectos, modelaje financiero, costos, gastos, gestión basa en valor, KTNO, inductor de valor, EBITDA, Indicadores de endeudamiento, indicadores de rentabilidad ,indicadores de riesgo, PKT, PIB, IPC, flujo de caja, riesgos macroeconómicos, tasa de intereses, matriz DOFA, Capex, UODI, palanca de crecimiento(PDC), estrategias operativas ,depreciación, amortización, provisiones, PPE.

INTRODUCCIÓN

La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

También se puede decir que la planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados, planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planificación financiera a través de un presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento.

Para la planificación financiera la empresa debe definir lo qué espera a futuro y debe tomar en cuenta los factores que influyen en esa proyección, para establecer situación financiera proyectada en el corto o largo plazo, a fin de generar los planes financieros.

El presente trabajo consta de un marco teórico y práctico de elaboración de un modelo financiero basado en la ejecución de un modelo de valoración de la empresa MONPLAST SAS Que permita tomar decisiones de inversión, control de costos a corto, mediano y largo plazo.

La propuesta es implementar un modelo de valoración, de acuerdo a un diagnóstico de la compañía. Se definirá un modelo financiero que aporte herramientas para la toma de decisiones y aprovechar las oportunidades y los recursos.

1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

1.1 DESCRIPCIÓN GENERAL

1.1.2 Tipo de empresa

MONPLAST SAS, fue creada en enero 18 de 1984 en la ciudad de Bogotá, es una sociedad por acciones simplificadas, su objeto social principal es la producción, compra, venta y en general comercialización de productos plásticos y sus derivados. Sus líneas de producto más representativas son: Bolsas publicitarias, Empaques automáticos y laminados, empaque para agua, termocongelable, láminas publicitarias, bolsas de polipropileno, empaque oxo-biodegradables, empaque al vacío, sobres de seguridad.

1.1.3 Ubicación

El área administrativa y ventas se encuentran ubicadas en Avenida Caracas No. 15-75/79 y el área de producción se encuentra ubicada calle 16 No. 16-22/24 de la ciudad de Bogotá.

1.1.4 Tamaño

De acuerdo con Ley 905 Art. 2 de 2004, MONPLAST SAS está clasificada como mediana empresa por sus activos a diciembre 31 de 2015, los cuales ascendieron

a \$ 9.017.626.6, encontrándose en el rango de 5.001 a 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Las ventas fueron \$10.323.136. Número de trabajadores 60.

1.1.5 Visión

En el año 2020 MONPLAST SAS, se consolida como una empresa líder y sólida en la producción y comercialización de empaques flexibles de alta calidad e inocuidad a nivel nacional e internacional, buscando siempre el bienestar de todos los que intervienen en su gestión.

1.1.6 Misión

Brindamos solución integral en la producción y comercialización de empaques flexibles y bolsas plásticas.

1.1.7 Objetivos estratégicos

La alta dirección tiene definidos los siguientes objetivos corporativos:

- Aumentar el cumplimiento en los tiempos de entrega a un 80%
- Aumentar la rentabilidad de la compañía.
- Disminuir el desperdicio en los procesos productivos a un 8%.
- Aumentar la satisfacción de los clientes en la calidad de los productos, servicios y atención brindada en un 90%.

1.1.8 Ventajas Competitivas

- MONPLAST SAS cuenta con maquinaria que le permite producir menores cantidades que la competencia, esto hace que pueda llegar a un segmento del mercado de pequeñas y medianas empresas.
- La empresa cuenta con certificación de ICONTEC bajo la norma ISO 9001:2008 “producción y comercialización de empaque flexibles”.
- Se encuentra ubicada en un sector reconocido por este tipo de producto.
- La experiencia de 32 años hace que sea una empresa sólida y confiable en el mercado
- Cuenta con una red de distribución propia
- Diversidad en el portafolio de productos

1.1.9 Industria

Industria Empaques plásticos en Colombia

Según Procolombia, actualmente se producen más de un millón de toneladas de plásticos al año en el País, cifra que posee una perspectiva de crecimiento positiva dada la expansión de las industrias demandantes de empaques y envases, construcción y agricultura, entre otras.

Las ventas de empaques superaron los 29.000 millones de unidades (23.397 flexibles y 6.422 rígidos) y se estima que para 2019 se superen los 32.000 millones de unidades.

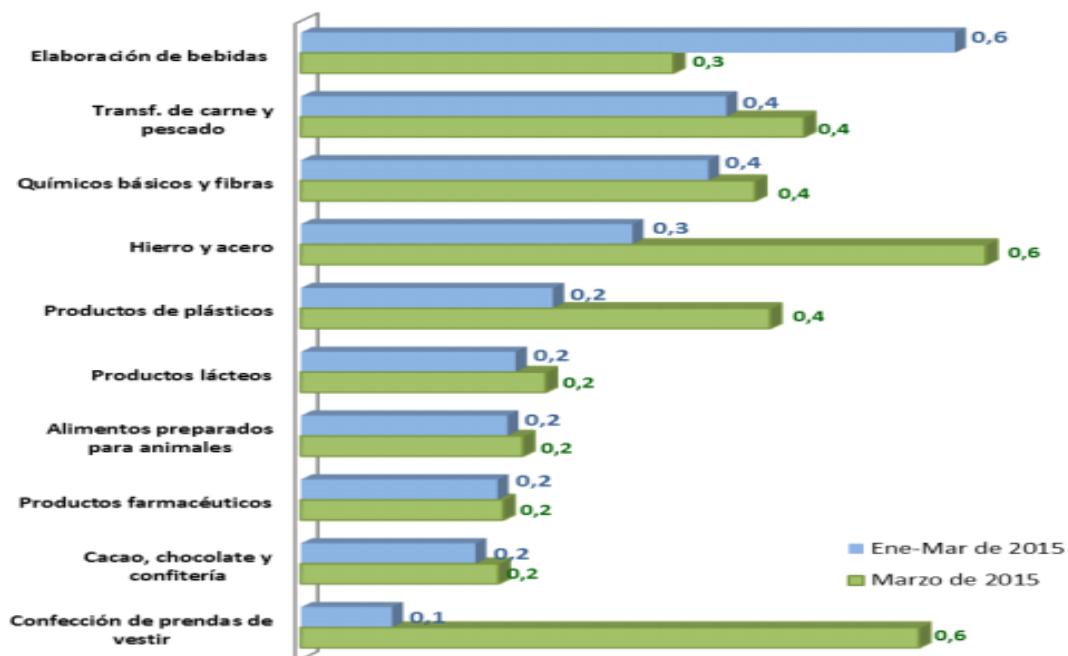
La cuota Colombiana de importaciones de empaques plásticos, frente al total de las importaciones en la región es tan solo del 3,5%. Así mismo el País cuenta con arancel del 0% para su exportación de empaques hacia otros Países, como Estados Unidos, Brasil, México, Perú, Ecuador Y Chile. En virtud de diferentes acuerdos arancelarios.

De acuerdo a su contribucion al crecimiento de la produccion real del sector industrial los subsectores más dinámicos durante el trimestre enero-marzo de 2015 fueron: la industria de bebidas (6,4%), el procesamiento y cinservación de car y pescado (11,8%), la fabricación de sustancias y productos químicos básicos (12,0%), las industrias básicas de hierro y acero (9,8%), la fabricación de productos de plásticos (5,9%), la elaboración de productos lácteos (5,9%), los alimentos preparados para animales (21,5%), los producots famacéuticos y sustancias químicas medicinales (4,7%), la elaboración de cacao, chocolate y productos de cinfitería (13,2%) y la fabricación de prendas de vestir y confecciones (2,6%).

Estos 10 subsectores aportaron 2,6 puntos porcentuales a la variación de la industria en el primer trimestre del año 2015.

Para el año 2015, se prevé que la recuperación del sectos manufactrero contunúe impulsado por la demanda interna y la recuperación de las exportaciones manufactureras, dado la mayor dinámica que se proyecta para las economías desarrolladas, en especial, de Estados Unidos y los países europeos.

Gráfica 1 Balance de la Industria Colombiana de Envases Plásticos, Abril 14 De 2016, Acoplasticos

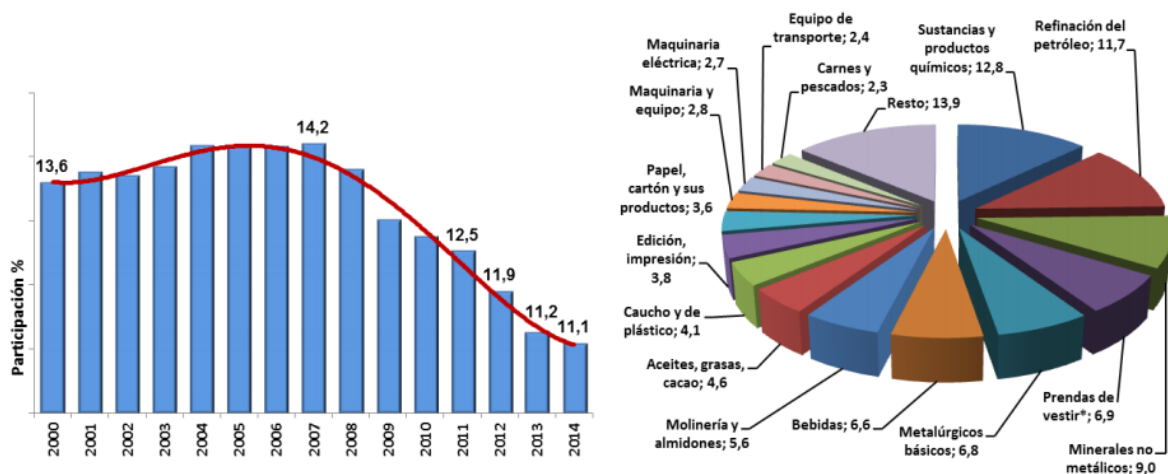


Fuente: DANE-EMM Cálculos OEE – MCIT¹⁰

Las principales problemáticas identificadas por los industriales son: el tipo de cambio, (32,3%) que según los industriales, ha afectado no sólo las exportaciones sino el mercado interno, por la entrada de bienes importados a menores precios. En los últimos cinco meses con corte a Marzo de 2015, se registró un cambio de tendencia en su comportamiento (devaluación del peso), no obstante, ha cobrado importancia porque la volatilidad que registra el tipo de cambio genera mayor incertidumbre sobre las decisiones de los industriales.

¹⁰ www.dane.gov.co

Gráfica 2 PIB Industrial Colombia- Participación de la industria en Colombia



*Incluye: Tejidos de punto y prendas de vestir

Fuente: DANE, Cuentas Nacionales, PIB IV-Trimestre de 2014.

11

Este subsector inició su recuperación a partir del 2010, después de contraerse -3,4% en el 2009, como consecuencia de la crisis financiera internacional, la menor actividad económica del país y la disminución de las exportaciones durante el 2009; -18,2%.

En el 2010 y en 2011 creció 9,5% y 7,3% respectivamente por el buen comportamiento de la demanda final interna (5,6% en 2010 y 8,8% en 2011) y de las exportaciones del subsector (3,2% y 14,6% respectivamente).

En el periodo enero-marzo de 2015, su producción real aumentó en 5,9% y sus ventas reales en 3,9%. Esta mayor dinámica del subsector obedeció a la demanda

¹¹ www.dane.gov.co

interna y las recuperaciones de sus exportaciones a partir de julio de 2014, aunque en marzo de 2015, disminuyeron.

Las exportaciones en enero-marzo de 2015 aumentaron 0,5%, impulsadas por las ventas externas hacia: Estados Unidos (14,2%), Perú (19,9%), Venezuela (23,5%), Chile (20,6%), Guatemala (21,1%) y Costa Rica (9,0%), entre otros.¹²

Riesgos

Macroeconómicos y políticos

El gobierno Colombiano actualmente emitió una resolución en la cual regula el uso de las bolsas de plástico de menos de 30 x 30 centímetros y que no cuenten con el calibre suficiente para soportar la carga deben salir de circulación en el país a partir del 29 de abril de 2016, cuando empieza a regir la primera regulación en esta materia para el territorio nacional, dirigida a las grandes superficies, tiendas de cadena y farmacias. Estos establecimientos deberán darles una alternativa de embalaje a los consumidores como por ejemplo bolsas reutilizables.

El mercado de empaques flexibles se ve amenazado por la regulación y restricción al uso de las bolsas plásticas, principal producto de MONPLAST SAS, aunque los clientes de la empresa se encuentran en otros sectores diferentes a grandes superficies, almacenes de cadena y farmacéuticos, para los que aplica esta normatividad.

¹² <http://www.mincit.gov.co/descargar.php?id=74482>

Tasa de Interés

Frente a los riesgos inflacionarios de corto plazo, anticipa que el Banco de la Republica sigue incrementando su tasa de referencia. Actualmente se cuenta con una tasa del 20.5% para crédito de consumo y ordinario. La empresa cuenta con unas tasas de interés relativamente bajas, ya que en promedio es DTF + 5,07.

En mayo el Banco de la Republica, realizo un aumento de 25 puntos base para situar la tasa en un 7,25 %.

Tasa de cambio

De acuerdo a la perspectiva de la moneda de Colombia se observa una debilidad persistente del peso y se espera que en el 2016 se sitúe en un rango \$3.050 y \$3.700.

Mitigación: la empresa debe continuar realizando operaciones de cobertura en tasa de cambio y evaluar la posibilidad de compra materia prima nacional.

1.1.10 Productos

MONPLAST SAS, ofrece en su portafolio diferentes opciones de empaques orientados a todos los sectores económicos

Sector empaques:

MONPLAST SAS posee un amplio portafolio de empaques para todo uso de acuerdo con las características y especificaciones requeridas por el cliente, entre los que se destacan bolsas para empaque de guantes, bolsas comerciales para

almacenes de ropa, perfumes, laboratorios cosmetológicos, alimentos entre otros. Cuentan también con empaques flexibles laminados con tecnología solventes, bolsas flow pack, doy pack, válvulas dosificadoras y desgasificadoras, selle plano, coextruídos, etiquetas, cenefas, rollos laminados para empacadoras automáticas y rollos y bolsas para empaque al vacío.

Sector ambiental:

Distribuye Geomembranas, Polisombras, Telas para Cerramiento, Bolsas Oxo-biodegradables y láminas para Reservorios.

Sector comercio y construcción:

Fabricación y/o distribución de Rollos, Láminas Plásticas para Impermeabilizar, Cintas de señalización, Vinipel, Stretch, Cintas Adhesivas, Amarra todo, Zuncho Plástico y Grapas.

Sector agrícola:

Líder en la fabricación y distribución de bolsa negra con aditivo para siembra de Palma y todo tipo de cultivo, películas de polietileno negro de 1 a 10 metros de ancho para la construcción, impermeabilizaciones, cubrimientos y ensilajes. Para el desarrollo y tecnificación de cultivos, es distribuidor directo de productos PLASTILENE. También se producen bajo esta línea películas para cubrimiento de reservorios y embalses, material plástico para acolchados y polietileno negro para diversos usos agrícolas.

1.2 MERCADO

El mercado de empaques flexibles en Colombia es un mercado en crecimiento especialmente para los empaques especializados como los Laminados (empaques con algún tipo de barrera) y los empaques de varias capas.

1.2.1 Tamaño del mercado

En la actualidad MONPLAST SAS, cuenta con más de 1.000 clientes pero concentra sus ventas en 34 clientes principales de diferentes sectores productivos.

MONPLAST SAS desde el año 2010 hasta el año 2015 comercializaba sus productos a nivel nacional, su mayor concentración en ventas radica en Bogotá.

1.2.1.1 Clientes actuales

Entre sus principales clientes:

Eterna

Sodimac Colombia S.A. - Homecenter

Ladecol

Ajecolombia - big cola

Gricol

Gher Asociados

Comercial Allan – Helados Popsy

Ceballos Margoth Lucero

La Riviera

Granitos y Marmoles

Castellanos Arciniegas Andrés

Alusud

Laboratorios Natural Freshly
Protex S.A.
Castilmoda - Abril
Don Jediondo
Iberplast
Piscifactoria Remar
Pablo Lopez – Laboratorio Pal Plus
Century Sports - Nike
Productos Morgan
Laminados T & T
Maria Cielo Marin – Hielo Plástico
Polycelt
Gecolsa
Textiles Miratex
Sheleka
Permoda koaj
Proveplast
Smi Colombia - Bavaria
Geopack
Inversiones Romeplas
Tugo
Servientrega

El total de la participación de los anteriores clientes es un 84% del total de la cartera reportada, el otro 16% está representado en clientes de menores cuantías.

1.2.1.2 Clientes potenciales

Para la empresa MONPLAST SAS, son visualizados como clientes potenciales las siguientes compañías:

- Inter Rapidísimo
- Vitamar – Pescados y Mariscos
- Los Vestidos
- Cachivaches
- Bizarro – Almacén de Ropa
- Texsa – Impermeabilizante
- Microfertisa

Teniendo en cuenta que estas empresas utilizan los diferentes empaques que ofrece la compañía, al materializarse la negociación con estos clientes puede crecer el volumen de ventas en el futuro a corto, mediano o largo plazo, reconociendo un mayor posicionamiento en el mercado en Colombia.

1.2.2 Competencia

El sector de empaques plásticos en Colombia está conformado en su mayoría por medianas y pequeñas empresas, ubicadas especialmente en Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali; entre las principales empresas productoras de empaques flexibles esta Flexo Spring, Plastilene, Alico, Minipack, Litoplast y Plasticel; que para el año 2014 obtuvieron ingresos entre \$ 217.433 Y \$ 91.768 (miles de millones).

La ampliación de la planta de producción y la incorporación de nueva maquinaria permite aumentar la capacidad instalada y llegar a mercados más especializados donde no hay tanta competencia.

A continuación se relaciona los principales competidores.

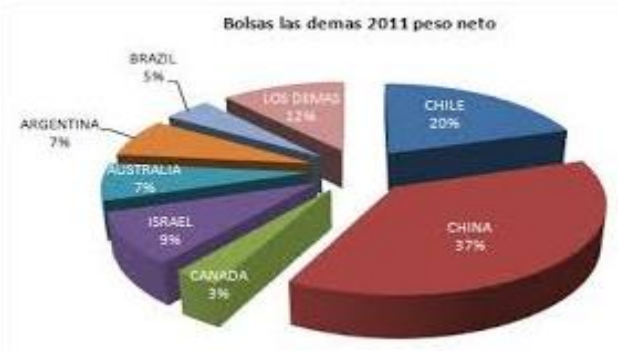
Tabla 1 Principales Competidores Del Sector Plásticos Y Cauchos Año 2014.

Razón Social	2.014	2.013	2.012	Total Activo	Activo Cte	Pasivo Total	Pasivo Cte	Patrimonio	Util Operacio nal	Util Final	ROE %
Flexo spring	217.433	206.177	211.089	196.488	125.590	62.255	56.569	134.233	569	-597	-0,4
Plastilene	167.471	147.372	153.614	214.502	99.155	11.558	88.302	102.944	6.732	255	0,2
Alico (Medellin)	135.410	123.128	115.605	112.991	68.433	66.308	55.619	46.683	6.035	1.864	4,0
Minipak Bogotá	106.136	104.192	99.749	158.227	76.248	66.967	32.994	91.260	5.805	1.181	1,3
Litoplast B/quilla	104.999	93.358	87.003	118.765	43.912	71.397	51.103	47.368	4.610	78	0,2
Plasticel Yumbo Valle	91.768	93.547	96.717	168.248	53.580	67.503	47.563	100.745	2.303	-5.738	-5,7
Microplast Medellín	77.619	65.390	63.532	96.508	35.299	28.730	1.559	67.778	4.736	3.656	5,4
Flexograficas de plasticos (Itagui)	59.452	54.470	50.481	93.714	36.270	29.141	22.117	64.574	3.615	1.692	2,6
Plasmar Medellín	51.824	49.924	47.295	29.450	18.279	22.639	20.132	6.811	2.080	322	4,7
Intalpel Bogotá	48.166	48.521	48.927	62.104	16.405	15.815	14.385	46.288	-2.571	-3.419	-7,4
Plásticos Salfer	36.089	31.926	25.846	14.135	13.695	11.389	11.389	2.746	858	724	26,4
Plásticos Monaco	31.235	ND	ND	20.197	18.580	16.944	14.053	3.253	3.655	920	28,3
Altalene	27.312	25.825	24.350	26.790	10.615	13.020	13.020	13.769	917	-242	(1,80)
Darplast	26.967	25.758	24.806	30.315	12.356	6.078	6.078	24.236	3.779	2.276	9,4
Dorfan	24.629	26.976	28.680	43.543	8.946	7.667	7.667	35.877	-1.560	-1.758	-4,9
Acme Leon plasticos	21.985	19.834	19.782	8.454	7.770	4.683	4.417	3.771	1.242	685	18,2
Plastipack	20.097	18.406	18.738	17.038	11.435	9.371	7.267	7.667	353	-674	-8,8
Proempaques	17.329	17.407	18.568	25.190	17.826	16.302	4.694	8.888	2.340	2.798	31,5
Lactopack	15.132	16.188	13.882	7.371	5.095	4.303	3.300	3.068	-267	-557	-18,2
Plásticos Correa	17.705	15.870	13.965	14.676	12.298	6.320	6.320	8.356	967	433	5,20
Carlixplast B/manga	16.856	14.691	ND	10.975	6.156	7.587	3.667	3.389,00	1.134	89	2,6
Poliempak	17.500	14.384	12.032	10.657	9.713	6.059	6.059	4.598	1.703	917	20,0
Camraplast	13.399	13.313	10.933	19.820	18.505	14.178	141.787	5.642	955	79	1,4
Plásticos Calidad y Cia	14.037	12.665	14.326	11.244	5.777	9.336	4.193	1.907	1.043	18	0,9
Plásticos Fayco Bquilla	14.764	12.240	11.904	8.968	6.259	3.441	2.993	5.527,00	1.329	530	9,6
Alberto Cadavid Medellín	13.704	12.216	12.129	10.990	5.921	4.833	4.646	6.157	935,00	522	8,5
Industrias Zenner	10.921	11.498	12.660	20.216	10.048	7.613	5.363	12.603	-115	-680	-5,4
Heberplast	13.294	11.199	10.882	12.178	9.213	7.265	7.265	4.914	289	322	6,5
Polietilenos del Valle	11.767	10.877	12.060	14.820	5.941	4.917	3.269	9.903	1.042	302	3,0
Monplast SAS	9.158	8.394	8.012	8.737	3.909	4.858	4.858	3.879	998	349	9,0
Empaques Flexibles	8.337	7.208	6.696	9.394	6.010	3.651	2.681	5.743	329	92	1,6
Liliplast	9.102	7.998	6.947	8.305	4.643	6.207	3.928	2.098	1.182	410	19,5
Bioempack	7.566	5.997	5.024	5.413	3.413	3.949	2.891	1.465	1.060	472	32,3
Ferplásticos Yumbo Valle	8.505	7.292	7.244	7.682	5.174	2.772	2.238	4.910	562	345	7,0
Provispol	4.882	4.673	6.000	14.053	11.843	8.023	2.582	6.029	400	276	4,6
Sellopack	5.174	4.475	5.079	4.437	2.566	3.098	2.462	1.339	325	-464	-34,7
Plásticos Herson	4.141	4.340	4.117	5.417	3.331	4.353	1.898	1.064	189	2	0,2
Coherplat	3.834	3.854	2.952	2.111	1.454	1.811	1.584	301	78	-133	-44,2
Magic Plast	3.618	4.148	4.264	1.442	1.264	607	607	835	344	210	25,1
Abomin	2.104	2.432	2.459	1.279	1.092	762	762	517	-218	-177	-34,2
Plásticos Monclat	2.296	2.328	2.243	3.247	1.382	1.705	1.364	1.542	158	33	2,10

Fuente MONPLAST SAS

Participación fabricantes de plásticos a nivel mundial

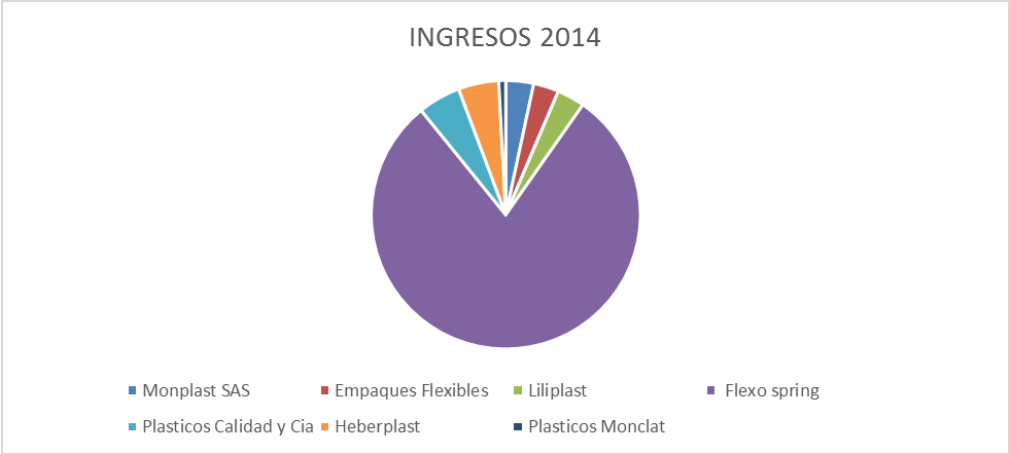
Gráfica 3 Porcentaje De Participación Productores De Plásticos Internacionales Año 2014



Los proveedores nacionales corresponden al 65% y el 35% a proveedores del Exterior, materias primas importadas de Brasil, México y Corea.

1.2.3 Participación de la empresa

Gráfica 4 Competencia En Laminados y Plásticos Ingresos 2014



Fuente MONPLAST SAS

En la gráfica se observa que la empresa más representativa en Colombia en ingresos de plásticos y cauchos es Flexo Spring .


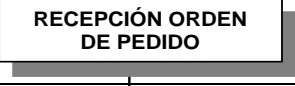
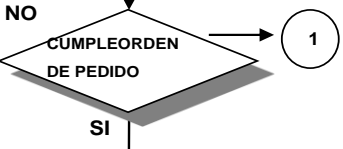
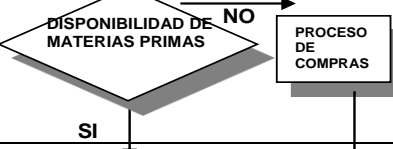
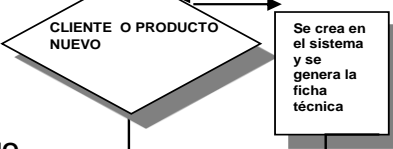
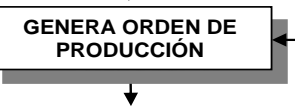

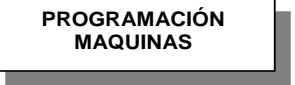

1.3 PROCESO DE PRODUCCIÓN

1.3.1 Descripción del proceso

Descripción del proceso. La mayoría de los productos de la empresa MONPLAST SAS, son específico para cada cliente, se inicia con una orden de compra plasmada en una orden de pedido con la información técnica y cantidad requerida que es entregada al área de producción, a continuación se ilustra el procedimiento:

1.3.2 Diagrama del Proceso

Gráfica 5 Proceso productivo MONPLAST SAS

ITEM	PROCEDIMIENTO	DESCRIPCIÓN	REGISTRO
			
1.		<p>Los vendedores pasan la orden de pedido al Proceso de Planeación</p> <p>RESPONSABLE : Vendedores</p>	Orden de Pedido
2.		<p>Se verifica que la orden de pedido cumpla con las cantidades, tiempos de entrega, se ajuste a las restricciones de la planta productiva.</p> <p>(Nota: Si es un pedido nuevo impreso, para poder recibir la orden de pedido este debe tener los artes aprobados por el cliente).</p> <p>RESPONSABLE: Asistente Administrativo.</p>	Orden de Pedido
3.		<p>Se verifica la disponibilidad de materias, pigmentos y tintas. En caso de no haber existencias suficientes se inicia el proceso de compras.</p> <p>RESPONSABLES: Asistente Administrativo.</p>	Ver procedimiento de Compras
4.		<p>Se verifica si el cliente y/o producto esta creado en el sistema.</p> <p>RESPONSABLES: Asistente Administrativo.</p>	Software
5.		<p>Se genera registro de la orden de producción en el software. En un tiempo no mayor a 24 horas.</p> <p>RESPONSABLES: Asistente Administrativo.</p>	Software
6.		<p>Se genera en el software la salida de materias primas y pigmentos cargada a la orden de producción correspondiente.</p> <p>RESPONSABLES: Asistente Administrativo.</p>	No aplica
7.		<p>Se realiza la programación en máquinas de la orden de producción en: impresión, sellado, laminado y refilado según aplique.</p> <p>RESPONSABLES: Jefe de Producción</p>	Programación
8.			

Fuente MONPLAST Departamento Calidad 1

ITEM	PROCEDIMIENTO	DESCRIPCIÓN	REGISTRO
	<pre> graph TD Start((9)) --> Envio[ENVIO A OP] Envio --> Tablero[TABLERO DE CONTROL] Tablero --> Seguimiento[SEGUIMIENTO DEL ESTADO DE LA PRODUCCIÓN] Seguimiento --> Cierre[CIERRE DE LA OP] Cierre --> Reunion[REUNION DE PLANEACIÓN] Reunion --> End((9)) </pre>		
9.	ENVIO A OP	Se envía la orden de producción a la planta junto con la programación en máquina. RESPONSABLE : Vendedores	Orden de Producción Programación Maquinas
10	TABLERO DE CONTROL	Se diligencia el tablero de control (este se actualiza diario con valores, cantidades y características de la entrega). RESPONSABLES: Jefe de producción	Software
11	SEGUIMIENTO DEL ESTADO DE LA PRODUCCIÓN	Se realiza el seguimiento del estado de la producción y se actualiza el cuadro de control y la programación de maquinas RESPONSABLES: Jefe de Producción	Programación Maquinas Cuadro de Control
12	CIERRE DE LA OP	Se realiza el cierre de la orden de producción en el sistema y se verifica el costo de producción y la rentabilidad del producto Vs precio de venta. RESPONSABLES: Asistente Administrativo.	Programación Maquinas Cuadro de Control
13	REUNION DE PLANEACIÓN	Semanalmente se realizara una reunión con comercial, producción y planeación con el fin de retroalimentar el estado de la producción, productos nuevos y generar los cambios correspondientes. RESPONSABLES: Asistente Administrativo.	Programación

Fuente Plan de calidad MONPLAST SAS

1.3.3 Equipos e Instalaciones

Planta física. Las instalaciones de MONPLAST SAS, está constituida por un edificio propio para las áreas administrativa y ventas con un punto de venta directo; dos bodegas de su propiedad donde se realiza todo el proceso productivo

y una bodega en arrendamiento para el almacenamiento de materias primas y producto terminado.

Actualmente se encuentra en proceso de construcción una nueva planta que le permitirá ampliar la capacidad productiva y de almacenamiento para unificar su operación en el parque Industrial Celta ubicado en el Municipio de Funza Cundinamarca.

Equipos y máquinas. Como equipos la empresa cuenta con máquinas extrusoras, impresoras flexo gráficas, laminadora, refinadoras, selladoras, manejadoras, troqueladoras, montacargas y compresores para la elaboración de sus productos.

1.3.4 Capacidad Instalada

Además de la capacidad en términos de la planta física y máquinas, en el cálculo de la capacidad instalada de la compañía, se tiene en cuenta el proceso de impresión que es el que genera el cuello de botella en la cadena productiva, esta área posee una capacidad mensual de 45.000 kilos.

1.3.5 Manejo de Inventarios

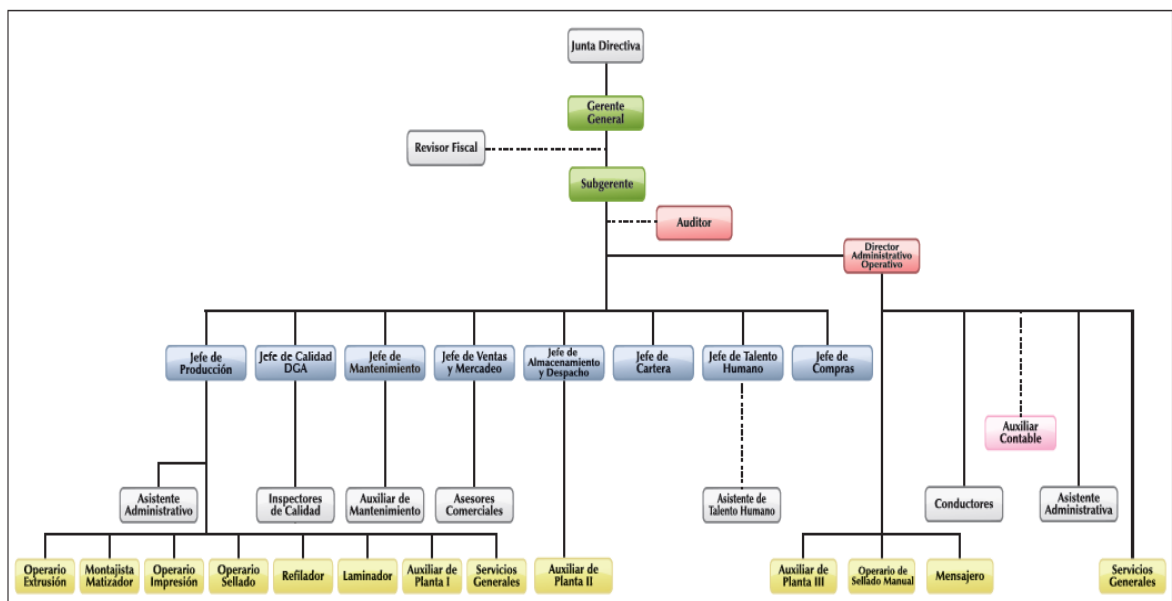
Para la gestión de inventarios se tiene un stock definido de materias primas (polímeros), de cuarenta días de producción es decir, aproximadamente 70.000 kilos, el producto en proceso y terminado es transitorio por que se produce por orden de pedido.

1.4 Estructura organizacional

Organigrama de la empresa. La estructura organizacional de MONPLAST SAS está dividida en seis niveles: directivos, gerenciales, jefes, técnicos, asistentes y operativos

1.4.1 Organigrama de la empresa

Gráfica 6 Organigrama MONPLAST SAS



Fuente: Manual de Calidad MONPLAST SAS

El control y decisiones de la empresa están en cabeza de la gerente y el subgerente, apoyados en el equipo de jefes.

La estrategia de financiación consiste en créditos de tesorería a 90 días prorrogables con una tasa de interés baja, también se utiliza la negociación de pago anticipado con clientes con un descuento por pronto pago. Para operaciones de compra de activos fijos se utiliza la modalidad de leasing con un plazo de 36 a 60 meses. La empresa en el año 2008 adquirió un lote en un parque industrial de Siberia con la intención de unificar todas las áreas de la empresa y ampliar la

capacidad instalada, la financiación fue con un leasing a 8 años, en el año 2016 se cancela dicha deuda y la decisión fue iniciar la construcción con un nuevo leasing para trasladar las operaciones a la nueva planta en el año 2017. La gerencia mantiene una posición conservadora en cuanto al endeudamiento y se prefieren las deudas con socios, ya que es una empresa familiar.

A partir del ingreso del subgerente en el año 2011, la empresa inicio nuevas líneas de productos como empaques laminados y se adquirió una nueva máquina impresora flexo Gráfica para llegar a clientes más exigentes, lo que permitió un crecimiento significativo.

2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Después de analizar la información suministrada por la empresa, se identifica que no se conoce el valor real de la misma, que le permita tomar decisiones financieras en corto, mediano y largo plazo.

2.1 JUSTIFICACIÓN

Para cualquier compañía es importante conocer su valor y establecer la diferencia entre precio y valor ,ya que el precio se define en el momento de una negociación por el vendedor y comprador, pero el valor va más allá y tiene diferentes finalidades se puede valorar para procesos de adquisición, fusión o escisión, o simplemente para conocimiento de los accionistas, pero una empresa debe conocer su valor para una adecuada planeación estrategia y determinar si las decisiones incrementan o destruyen valor .

En el presente trabajo se utilizara diferentes métodos de valoración para suministrar a la empresa información relevante para la toma de decisiones operativas y financieras.

Para realizar la valoración de la compañía, se tendrán en cuenta los estados financieros de los últimos 5 años (2011-2015), información de los proveedores, clientes, competencia y procesos de manufactura que realiza la compañía. Así mismo se tomaran las variables financieras del entorno económico en Colombia.

2.2 OBJETIVOS

2.2.1 Objetivo general:

Realizar la valoración para MONPLAST SAS por medio de análisis, estrategias y recomendaciones en el marco de la planeación financiera; con el fin de coadyuvar a la consecución de los objetivos de la compañía.

2.2.2 Objetivos Específicos:

- Realizar un completo análisis financiero a MONPLAST SAS, tomando como base el diagnostico DOFA que permita conocer, tanto el estado actual de la empresa y el sector en el cual se encuentra, como también su proyección financiera y corporativa a futuro.
- Fortalecer al departamento financiero en MONPLAST SAS, mediante el análisis de los datos financieros y las decisiones tomadas en los dos últimos años, para optimizar la gestión financiera y la toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo.
- Aplicar el conocimiento adquirido en la especialización de Gerencia y Administración Financiera, desarrollando un modelo aplicado en Excel que involucre todas variables de la planeación financiera, la cual será una herramienta para fortalecer las competencias como consultores financieros.

2.3 MARCO TEORICO

Para el planteamiento y la estructura del trabajo es fundamental establecer el tipo de investigación ya que existen diferentes tipos de investigación. Los cuales fueron:

Investigación Histórica: Se orienta a estudiar los sucesos del pasado. Analiza la relación de dichos sucesos con otros eventos de la época y con sucesos presentes.

Investigación Correlacional: para Slakind, la investigación correlacional tiene como propósito examinar la relación entre variables o resultados de variables.¹³

Para el desarrollo del trabajo se deben tener claros ciertos conceptos básicos como son:

Entorno Económico: Conjunto de hechos y factores externos a la empresa relevantes para ella, con los que interacciona y sobre lo que puede influir pero no controlar, que se concretan en un conjunto de normas y relaciones establecidas que condicionan su actividad.¹⁴.

Diagnóstico Financiero: Conjunto de técnicas utilizadas para realizar un examen a la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones

¹³ Bernal Torres, Cesar Augusto , Metodología de la investigación para administración y economía, Editorial Pearson Educación de Colombia Ltda., 2000.

¹⁴ QUIÑONES, Ainoa, Economía y administración de empresa para ingenieros universidad de Cantabria.

adecuadas. La información que se extraiga de ella permite identificar la posición económico-financiera en que se encuentra la empresa.¹⁵

Planeación financiera: Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos, metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlos.¹⁶

Evaluación de Proyectos: La evaluación aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto. En el ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no es necesariamente obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital.¹⁷

Modelaje Financiero: Descripción, planteamiento y solución de problemas cuantitativos (con análisis e interpretación estadística)

Gestión Basada en Valor: Proceso integral diseñado para mejorar las decisiones estratégicas y operacionales hechas a lo largo de la organización, a través del énfasis de los inductores de valor corporativo¹⁸

¹⁵ Altair consultores artículo importancia del diagnóstico financiero para conocer su posición económica financiera de la empresa mayo 2008

¹⁶ Planificación financiera www.salonhogar.com

¹⁷ <https://ianemartinez.files.wordpress.com/2012/09/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>

¹⁸ <http://www.oscarleongarcia.com/capitulos/cap1val.pdf> P 4.

Existe un amplio conceso con respecto a que el objetivo básico financiero (OBF), de la empresa es la maximización del patrimonio de los propietarios (Accionistas), lo cual se produce por el efecto combinado del reparto de utilidades (dividendos) y el incremento del valor del mercado de la empresa (incremento del valor de la acción). Y ello a pesar de la errónea creencia sobre todo por parte de pequeños y medianos empresarios, en el sentido de asociar dicho objetivo únicamente con la maximización de las utilidades.

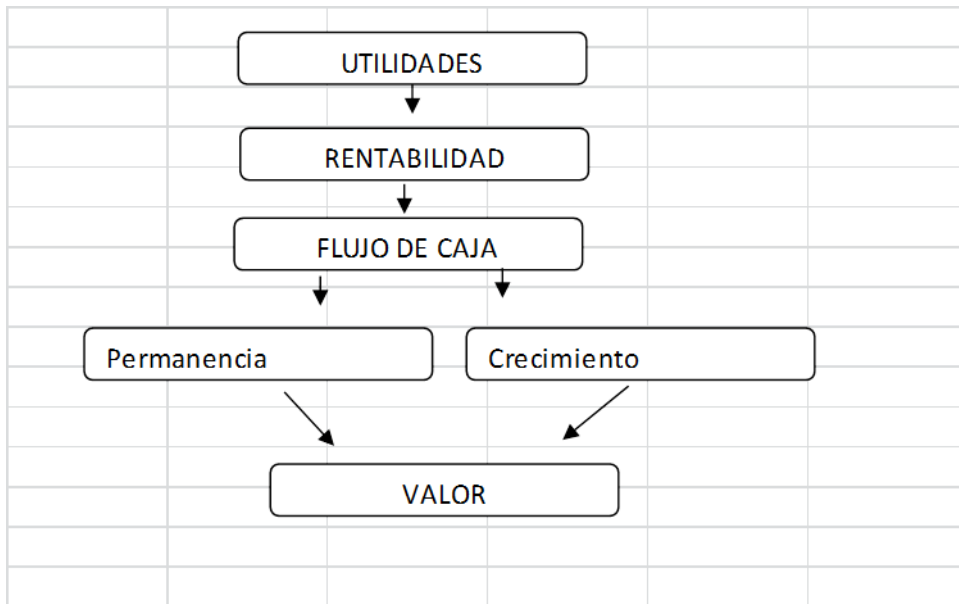
Quienes promueven la Gerencia del Valor como un cambio radical que debe darse en la cultura empresarial afirman que este es el objetivo que todos los gerentes deberían establecer como el objetivo gobernante en sus empresas.

Definir el OBF solo como la maximización de las utilidades no es apropiado aunque ello no significa que las utilidades no sean importantes. Por el contrario son importantísimas; pero no basta con que la empresa obtenga un alto volumen de utilidades si ello no coincide, a su vez, con una apropiada rentabilidad al compararlas con la inversión realizada para producirlas. Inclusive, el solo registro de una alta rentabilidad en un periodo determinado puede no ser suficiente. Se requiere, igualmente que esa rentabilidad implique la generación futura de flujo de caja.

Esta cadena de eventos, representada por la secuencia, utilidades- rentabilidad- flujo de caja es la que garantiza la permanencia y crecimiento futuro de la empresa, todo lo cual debería traducirse en generación de valor para los propietarios. ¹⁹

¹⁹ GARCIA, Oscar León. Valoración de empresas, Gerencia del valor y EVA.

Gráfica 7 Valoración de empresa



Fuente propia

Valorar es emitir una opinión, un juicio de valor, que siempre es subjetivo. Y que, como toda opinión, puede o no estar suficientemente fundamentada. De nuevo, los fundamentos de esa opinión no son exclusivamente técnicos. En consecuencia, no existe un valor absoluto y único para una realidad económica, aunque sí existe un valor razonable – por fundamentado -, o no.

Una valoración correcta es aquella que está bien realizada técnicamente, y que se fundamenta en supuestos razonables o correctos, teniendo en cuenta la perspectiva subjetiva, bajo la que se lleva a cabo la valoración.

En efecto, el componente subjetivo de cualquier valoración económica, se articula a través de la respuesta adecuada de las siguientes preguntas:

- a. ¿Valor para qué?
- b. ¿Valor para quién?

c. ¿Valor en qué circunstancias?

¿Valor para qué?, Ya que no es lo mismo valorar un activo para ser liquidado, que para ser vendido o para ser reformado y reutilizado.

¿Valor para quién?, porque no es igual la perspectiva del comprador, que la del vendedor o la del accionista minoritario que la de la entidad financiera que aporta deuda.

¿Valor en qué circunstancias?, en qué momento del ciclo económico, en qué sector, con qué tipo de negocio, etc.

Para valorar un negocio hay que saber del negocio. Precisamente, la utilidad de la valoración de un negocio es directamente proporcional al conocimiento que tenga del mismo la persona que realiza la valoración.

Para valorar correctamente hay que entender el modelo de valoración que se está aplicando. Esto lleva consigo entender sus limitaciones conceptuales, los problemas que se derivan de aplicarlo a la realidad que se trata de valorar, la razonabilidad de los supuestos teóricos y prácticos que se emplean.²⁰

Existen ciertas bases para la valoración, una de las más importantes son las utilidades reportadas por una empresa, que pueden constituir un indicador o criterio muy útil en muchas situaciones y con diversos fines – planeación, control y dirección -, y en síntesis conocer la marcha de la misma. No obstante en la

²⁰ LOPEZ Lubian Francisco J, DE LUNA Butz Walter Valoración de empresas en la práctica,. McGraw-Hill de Management. 2001. Páginas 2,3 y 4

realidad, cualquier empresa sin importar su tamaño se mueve con efectivo y no solo con utilidades. El flujo de efectivo representa una herramienta objetiva y eficaz para establecer la gestión realizada por una compañía en cuanto a su solvencia.²¹

“El flujo de efectivo representa el efectivo neto y real que una empresa genera durante un periodo específico.”²²

Métodos de valoración de las empresas se pueden clasificar en seis grupos:

Balance

Cuenta de resultados

Mixtos (good Will)

Descuentos de flujos

Creación de valor

Opciones²³

Un tema importante y básico en cualquier empresa es la consecución de recursos su financiación. A la hora de clasificar las fuentes de financiación de cualquier empresa, se puede acudir al criterio tradicional que separa estas en función de su lugar de procedencia, distinguiendo entre recursos propios y ajenos. Dentro de los propios se tienen los recursos aportados por los accionistas o propietarios, más aquellos generados por la empresa en el desarrollo de su actividad. Por su parte los ajenos se incluirían los fondos prestados por terceros no vinculados en forma directa con la compañía (financiación bancaria y no bancaria) así mismo existen

²¹ Cruz J. Sergio – Villareal Julio – Rocillo Jorge, Finanzas corporativas, valoración, política de financiamiento y riesgo, teoría y práctica, Thomson, 2003

²² Weston J. Fred, Fundamentos de administración financiera, Mcgraw-Hill, 1998.

²³ Fernández Pablo, VALORACION DE EMPRESAS

ciertas fuentes encontrándose a mitad de camino entre los dos tipos y que en el entorno de las pymes cobran un significado especial. En este grupo se puede incluir al capital de riesgo, a los préstamos participativos y a las subvenciones de capital.²⁴

Dentro de las nuevas estrategias para valoración y evaluación financieras de proyectos de inversión en las empresas se están utilizando:

Tasa de descuento; los investigadores en finanzas han concluido que la tasa de descuento debe ser el resultado de seleccionar entre la tasa de interés de oportunidad y el costo ponderado de capital escogiendo la mayor de las dos para ser más exigentes con el proyecto.

Costo Promedio ponderado de capital (WACC); es el costo promedio de los recursos propios y externos después de impuestos que requiere el proyecto.²⁵

²⁴ CANTALAPIEDRA Arenas, Mario Manual de gestión financiera para pymes, Cie Inversiones Editoriales 2000, pág. 201.

²⁵ Cengage Learning, Cengage Learning Editores SA, 2009, pag 215-216.

2.4 DIAGNOSTICO

Diagnóstico y análisis de la información

Se identificó la composición de la estructura de la compañía en cuanto a Balance General y Estados de Resultados.

Se realizó un diagnostico financiero a través del flujo de caja libre, de igual forma se calcularon los indicadores de liquidez, rentabilidad, actividad y endeudamiento detectando las debilidades y amenazas que afectan el óptimo desarrollo de la compañía.

2.4.1 Análisis cualitativo

2.4.1.1 Entorno Económico

La expectativa de crecimiento en Colombia para el año 2016, está entre el 2,6 y 2,8, esto debido a la caída de los precios en materias primas y a un aumento en el precio del dólar, teniendo en cuenta que la mayoría de materias primas en el sector de plásticos son importadas. Según informe la economía podrá seguir amparándose de manera ordenada a la coyuntura externa y a los efectos provenientes en términos de intercambios.

Se provee que en la inversión el consumo público y el privado crezcan 2,7% en el 2016 y la inversión estaría impulsada por obras civiles y la adquisición de vivienda. Así mismo el consumo privado perdería dinamismo frente al 2015.

Las exportaciones se esperan una variación de 1,5% y las Importaciones de -2% en las cuentas nacionales. El sector de la construcción será el de mayor crecimiento para el 2016.

Se pronostica sustitución de bienes importados por producción local resultante de la devaluación del peso, el efecto positivo de la operación de la refinación de Cartagena, la agricultura podrá mantener una expansión similar 2015; la ocurrencia del fenómeno del niño podrá afectar su desempeño se espera un crecimiento del 2% al 2,2%.

Otro sector para evaluar es el de los servicios que representa el 35% del PIB, los servicios financieros que espera un crecimiento del 3,5% debido a la desaceleración en el crecimiento del crédito en comparación con el año 2015 donde su crecimiento fue del 4,1%. Los servicios de energía, gas, transporte, almacenamiento y comunicaciones crecerán a tasas del 2,1%.

Tabla 2 Crecimiento Del PIB -Actualización Proyecciones Económicas 1T16, Del 27 De Enero 2016, Grupo Bancolombia

Tabla 2. Crecimiento del PIB trimestral - oferta (var % anual)						
PIB por el lado de la oferta (Crecimiento anual)						
RUBRO	Part.%	2014	2015 Ant	2015	2016 ant	2016
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	6.2%	2.3%	2.7%	3.2%	2.2%	2.0%
Explotación de minas y canteras	7.3%	-0.2%	2.9%	0.8%	2.2%	-1.1%
Industrias manufactureras	10.9%	0.3%	-0.6%	0.9%	2.8%	4.2%
Suministro de electricidad, gas y agua	3.5%	3.8%	2.2%	2.6%	2.1%	2.1%
Construcción (incluye IOC y Edificaciones)	7.4%	9.9%	7.6%	5.4%	6.3%	4.8%
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	12.2%	4.6%	4.0%	4.5%	2.9%	2.3%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.2%	4.2%	1.3%	1.8%	2.0%	2.1%
Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	20.0%	4.9%	4.0%	4.1%	3.6%	3.5%
Servicios sociales, comunales y personales	15.4%	5.5%	2.3%	2.7%	1.2%	1.1%
Impuestos	10.0%	7.8%	4.1%	3.4%	3.0%	2.9%
PIB total	101%	4.6%	3.1%	3.1%	2.8%	2.6%

Fuente: Grupo Bancolombia, DANE.

Fuente: Actualización proyecciones económicas 1T16, del 27 de Enero 2016, Grupo Bancolombia

2.4.2 Análisis Cuantitativo

2.4.2.1 Balance General

Tabla 3 Balance General 2010-2015

MONTPLAST SAS BALANCE GENERAL							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
ACTIVOS CORRIENTE							
Caja y Bancos	\$ 11.018,00	\$ 174.553,00	\$ 281.343,96	\$ 84.561,82	\$ 157.531,59	\$ 409.959,85	
Cuentas por Cobrar Clientes	\$ 1.328.769,00	\$ 1.779.020,13	\$ 1.372.634,02	\$ 1.352.165,69	\$ 1.642.355,47	\$ 1.776.288,32	
Cuentas por Cobrar a Socios	\$ -	\$ 11.848,18	\$ 167.376,19	\$ 122.877,00	\$ -	\$ -	
Anticipo proveedores	\$ 39.757,00	\$ 12.233,23	\$ 47.751,01	\$ 53.124,41	\$ 151.802,20	\$ 3.978,32	
Anticipo imppto y contribuciones	\$ 273.644,40	\$ 517.009,50	\$ 567.949,19	\$ 498.136,12	\$ 615.133,65	\$ 650.275,61	
Cuentas por cobrar trabajadores	\$ 21.236,00	\$ 32.324,94	\$ 21.467,73	\$ 19.521,58	\$ 17.758,14	\$ 10.863,00	
Deudores varios	\$ 52.554,00	\$ 51.577,92	\$ 52.343,26	\$ 3.270,33	\$ 24.789,86	\$ 17.802,62	
Deudas de difícil cobro	\$ 15.366,32	\$ 15.366,32	\$ 144.196,64	\$ 157.029,76	\$ 157.029,76	\$ 56.076,86	
Provision Clientes	\$ (13.034,07)	\$ (13.034,07)	\$ (64.876,64)	\$ (64.876,64)	\$ (116.388,41)	\$ (32.035,70)	
Inventarios	\$ 674.226,00	\$ 598.331,00	\$ 718.623,93	\$ 828.839,97	\$ 1.220.768,78	\$ 1.158.017,60	
Total Activo Corriente	\$ 2.403.536,64	\$ 3.179.230,15	\$ 3.308.809,28	\$ 3.054.650,03	\$ 3.870.781,04	\$ 4.051.226,48	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO							
Construcciones y Edificaciones	\$ 880.374,00	\$ 880.374,00	\$ 880.373,91	\$ 880.373,91	\$ 880.373,91	\$ 880.373,91	
Equipo de Oficina	\$ -	\$ -	\$ 76.943,92	\$ 91.408,70	\$ 93.732,60	\$ 94.187,60	
Maquinaria y Equipo	\$ 971.484,00	\$ 1.240.809,00	\$ 1.290.737,72	\$ 1.321.035,17	\$ 1.488.981,73	\$ 1.947.176,37	
Equipo de Oficina	\$ 148.286,00	\$ 152.820,00	\$ 152.819,73	\$ 152.819,73	\$ 152.819,73	\$ 152.819,73	
Equipo de Cómputo y Telecomunicac	\$ 65.673,00	\$ 71.981,00	\$ 252.790,42	\$ -	\$ -	\$ -	
Flota y Equipo de Transporte	\$ 172.793,00	\$ 252.790,00	\$ -	\$ 252.790,42	\$ 252.790,42	\$ 252.790,42	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 2.238.610,00	\$ 2.598.774,00	\$ 2.653.665,70	\$ 2.698.427,93	\$ 2.868.698,40	\$ 3.327.348,03	
Menos depreciación acumulada	\$ 884.978,00	\$ 1.032.397,00	\$ 1.216.078,16	\$ 1.423.159,48	\$ 1.621.264,44	\$ 1.776.851,49	
TOTAL PROP. PLANTA Y EQ	\$ 1.353.632,00	\$ 1.566.377,00	\$ 1.437.587,54	\$ 1.275.268,46	\$ 1.247.433,96	\$ 1.550.496,55	
OTROS ACTIVOS							
Intangibles	\$ 2.085.451,00	\$ 2.085.451,00	\$ 1.805.450,78	\$ 1.805.450,78	\$ 1.948.138,78	\$ 1.747.651,74	
Diferidos	\$ 12.823,00	\$ 10.988,00	\$ 18.038,51	\$ 43.773,13	\$ 37.814,19	\$ 35.772,21	
Valorizaciones	\$ 275.635,00	\$ 275.635,00	\$ 1.632.479,62	\$ 1.632.479,62	\$ 1.632.479,62	\$ 1.632.479,62	
Total Activo No Corriente	\$ 2.373.909,00	\$ 2.372.074,00	\$ 3.455.968,91	\$ 3.481.703,52	\$ 3.618.432,58	\$ 3.415.903,57	
TOTAL ACTIVOS	\$ 6.131.077,64	\$ 7.117.681,15	\$ 8.202.365,72	\$ 7.811.622,01	\$ 8.736.647,58	\$ 9.017.626,59	
PASIVOS CORRIENTES							
Obligaciones Financieras	\$ 979.099,00	\$ 273.849,00	\$ 304.467,43	\$ 369.128,49	\$ 543.860,52	\$ 494.929,03	
Proveedores	\$ 875.321,00	\$ 1.250.967,00	\$ 1.256.757,51	\$ 1.153.804,28	\$ 1.970.705,06	\$ 1.849.092,14	
Cuentas por Pagar	\$ 15.547,00	\$ 38.234,00	\$ 82.652,58	\$ 90.263,11	\$ 96.930,57	\$ 108.872,47	
Impuestos por Pagar	\$ 12.440,00	\$ 178.861,00	\$ 129.572,09	\$ 168.515,54	\$ 294.839,59	\$ 356.990,00	
Obligaciones Laborales	\$ 57.917,00	\$ 53.768,00	\$ 57.545,79	\$ 84.244,47	\$ 75.448,23	\$ 73.414,93	
Pasivos estimados y provisiones	\$ 114.174,00	\$ 171.532,00	\$ 261.437,00	\$ 261.155,46	\$ 53.303,37	\$ 34.369,19	
Anticipo de clientes	\$ -	\$ 22.687,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Pasivo Corriente	\$ 2.054.498,00	\$ 1.989.898,00	\$ 2.092.432,40	\$ 2.127.111,35	\$ 3.035.087,33	\$ 2.917.667,77	
PASIVO LARGO PLAZO							
Obligaciones Financieras	\$ 1.451.222,00	\$ 2.326.565,00	\$ 905.510,58	\$ 506.197,35	\$ 448.316,00	\$ 347.389,32	
Otros Pasivos	\$ -	\$ -	\$ 21.158,27	\$ 45.513,72	\$ 66.046,53	\$ 38.968,56	
Cuentas por Pagar L.Plazo Socio y acc	\$ 586.803,00	\$ 550.995,00	\$ 1.354.655,03	\$ 1.352.112,76	\$ 1.308.410,74	\$ 1.622.822,17	
Total Pasivo a Largo Plazo	\$ 2.038.025,00	\$ 2.877.560,00	\$ 2.281.323,88	\$ 1.903.823,82	\$ 1.822.773,27	\$ 2.009.180,06	
TOTAL PASIVOS	\$ 4.092.523,00	\$ 4.867.458,00	\$ 4.373.756,28	\$ 4.030.935,17	\$ 4.857.860,60	\$ 4.926.847,82	
PATRIMONIO							
Capital Social	\$ 170.000,00	\$ 170.000,00	\$ 170.000,00	\$ 170.000,00	\$ 170.000,00	\$ 500.000,00	
Reservas Obligación Legal	\$ 114.983,00	\$ 114.982,54	\$ 114.982,54	\$ 114.982,54	\$ 114.831,34	\$ 114.831,34	
Revalorización Patrimonio	\$ 123.072,00	\$ 123.072,35	\$ 123.072,35	\$ 123.072,35	\$ 123.072,35	\$ 123.072,35	
Resultado del Ejercicio Anteriores	\$ 1.211.845,00	\$ 1.354.865,00	\$ 1.566.533,32	\$ 1.495.148,30	\$ 1.489.422,38	\$ 1.364.193,29	
Resultado del Ejercicio	\$ 143.020,00	\$ 211.668,00	\$ 221.541,62	\$ 245.004,04	\$ 348.980,86	\$ 356.202,19	
valorizaciones	\$ 275.635,00	\$ 275.635,00	\$ 1.632.479,62	\$ 1.632.479,62	\$ 1.632.479,62	\$ 1.632.479,62	
TOTAL PATRIMONIO	\$ 2.038.555,00	\$ 2.250.222,89	\$ 3.828.609,45	\$ 3.780.686,85	\$ 3.878.786,54	\$ 4.090.778,78	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 6.131.078,00	\$ 7.117.680,89	\$ 8.202.365,73	\$ 7.811.622,01	\$ 8.736.647,13	\$ 9.017.626,60	

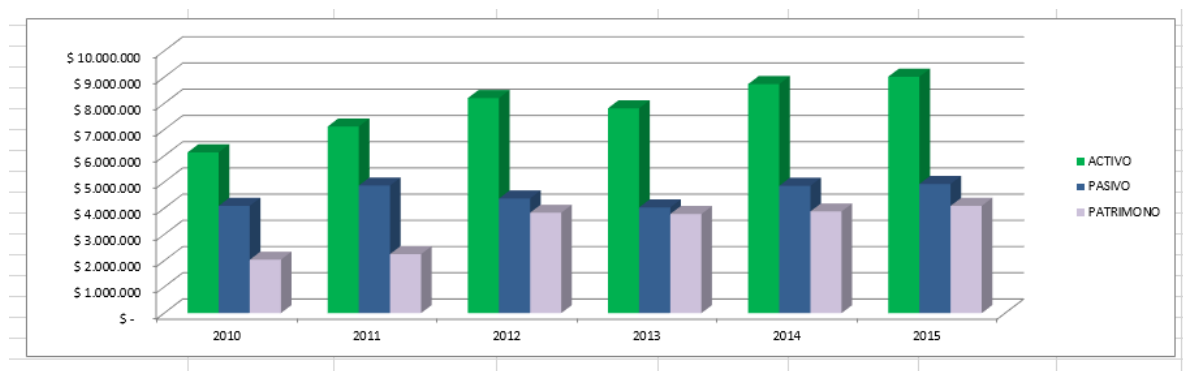
Fuente datos MONPLAST SAS

MONPLAST SAS por ser una empresa de manufactura, sus cuentas más relevantes en el balance general están en las cuentas por cobrar, inventario, construcciones y edificaciones, maquinaria y equipo. Los intangibles tienen un porcentaje significativo esto debido al leasing inmobiliario.

Del pasivo, los rubros más representativos, obligaciones financieras y proveedores.

Del patrimonio las cuentas representativas están en valorizaciones y utilidades.

Gráfica 8 Balance General MONPLAST SAS (2010-2015)



Fuente propia

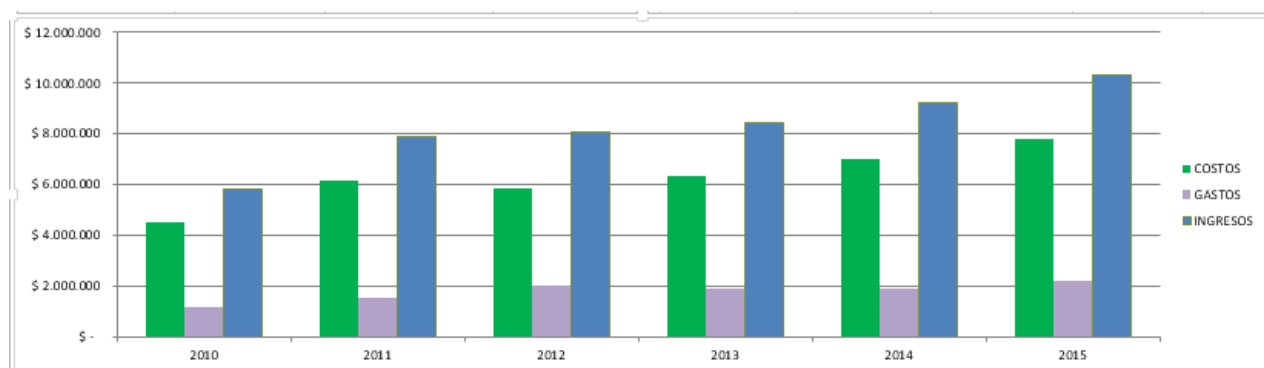
2.4.2.2 Estado de Resultados

Tabla 4 Estado de resultados 2010-2015

MONPLAST SAS						
Estados De Resultados						
(Miles de pesos de \$ Colombianos)						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total Ingresos	\$ 5.817.232,00	\$ 7.809.374,00	\$ 8.011.764,76	\$ 8.394.455,33	\$ 9.157.771,62	\$ 10.323.135,98
Costo de ventas	\$ 4.523.757,00	\$ 6.134.608,00	\$ 5.840.402,49	\$ 6.311.016,31	\$ 6.985.954,90	\$ 7.824.969,54
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.293.475,00	\$ 1.674.766,00	\$ 2.171.362,27	\$ 2.083.439,02	\$ 2.171.816,72	\$ 2.498.166,44
Gastos de Operación Administrativos	\$ 402.006,00	\$ 580.177,00	\$ 632.224,54	\$ 627.965,65	\$ 597.935,38	\$ 782.517,95
Depreciaciones	\$ 83.220,00	\$ 90.741,00	\$ 124.168,89	\$ 125.943,28	\$ 127.519,94	\$ 75.845,95
Amortizaciones	\$ 7.745,00	\$ 5.742,00	\$ 6.372,01	\$ 1.335,99	\$ -	\$ 28.537,60
Provisión Cartera	\$ 27.653,00	\$ 36.652,00	\$ 24.419,55	\$ 45.031,40	\$ 51.819,82	\$ 21.648,78
Gastos de Operación Ventas	\$ 298.679,00	\$ 295.751,00	\$ 395.598,18	\$ 425.632,40	\$ 395.255,06	\$ 400.444,45
Amortizaciones	\$ 11.943,00	\$ 311,00	\$ 7.158,89	\$ 628,51	\$ 1.675,35	\$ -
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 462.229,00	\$ 665.392,00	\$ 981.420,20	\$ 856.901,78	\$ 997.611,18	\$ 1.189.171,72
Ingresos No operacionales	\$ 267,00	\$ 67.075,00	\$ 37.449,62	\$ 42.392,48	\$ 79.234,30	\$ 27.843,02
Gastos Financieros	\$ 236.262,00	\$ 374.321,00	\$ 372.636,29	\$ 480.359,96	\$ 464.922,33	\$ 639.576,24
Comisiones y otros	\$ -	\$ 24.293,00	\$ 183.334,90	\$ 3.822,99	\$ 40.682,54	\$ 12.799,31
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 226.234,00	\$ 333.853,00	\$ 462.898,62	\$ 415.111,31	\$ 571.240,61	\$ 564.639,19
Provisión Impuestos	\$ 83.214,00	\$ 122.185,00	\$ 241.357,00	\$ 170.107,27	\$ 222.259,75	\$ 208.437,00
UTILIDAD NETA	\$ 143.020,00	\$ 211.668,00	\$ 221.541,62	\$ 245.004,04	\$ 348.980,86	\$ 356.202,19

Fuente propia

Gráfica 9 Estados De Resultados MONPLAST SAS



Fuente Propia

En cuanto al estado de resultados MONPLAST SAS presenta un aumento en las ventas para el año 2011 del 34% con respecto al año 2010, teniendo en cuenta que la empresa para este año realizo la compra de una maquina impresora con mejor tecnología y capacidad la cual hizo incrementar las ventas. El crecimiento promedio de ventas fue de 7,3%.

Su costo oscilaba entre el 79% y 76%, este está compuesto por materia prima importada y nacional (polietileno-polímero de alta, media y baja), tintas, aditivos,

adhesivos y la mano de obra .El costo de ventas desde el 2011 al 2015 fue en promedio de un 76%.

El margen operacional respecto de los ingresos para el año 2011, muestra que los gastos operacionales representan el 9% del total de las ventas; el cual es bajo, significa que existe control en los gastos e infraestructura administrativa, para los siguientes años el aumento es de solo 1 punto porcentual, el promedio de los gastos administrativos frente a las ventas de la compañía es de 12,6%. Un porcentaje que se considera prudente con respecto a las ventas.

Los gastos de venta presentan una tendencia que en promedio son el 4,6% del ingreso. Solo en los años 2012 y 2013 presenta un aumento porcentual en 1% con respecto al 2011, debido a la restructuración de la tabla de comisiones para los vendedores.

En los resultados del ejercicio sigue siendo muy baja para llenar las expectativas de los socios que se ubica en un 20% operacional, Se realizó una comparación del crecimiento normal de la compañía vs el crecimiento real (teniendo en cuenta el PIB nacional)

Evidenciando que en el 2010 alcanzó un crecimiento significativo, ya para los siguientes años estuvo por debajo del crecimiento esperado en el mercado.

2.4.2.3 Flujo de caja

Tabla 5 flujo de caja MONPLAST AS

MONPLAST SAS FLUJO DE CAJA (Miles de pesos de \$ Colombianos)						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACION:						
Utilidad neta	\$ 211.668,00	\$ 221.541,62	\$ 245.004,04	\$ 348.980,86	\$ 356.202,19	
Ajustes para conciliar la utilidad neta con el efectivo neto:						
Depreciación	\$ 147.419,00	\$ 183.681,16	\$ 207.081,31	\$ 198.104,96	\$ 155.587,05	
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Provisión de Renta	\$ 122.185,00	\$ 241.357,00	\$ 170.107,27	\$ 222.259,75	\$ 208.437,00	
Provisión de clientes	\$ 36.652,00	\$ 24.419,55	\$ 45.031,40	\$ 51.819,82	\$ 21.648,78	
Utilidad en venta de PPEE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Pérdida en retiro de bienes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Deudores	\$ (724.705,51)	\$ 73.085,21	\$ 122.561,74	\$ (403.052,25)	\$ (12.417,14)	
Inventarios	\$ 75.895,00	\$ (120.292,93)	\$ (110.216,04)	\$ (391.928,81)	\$ 62.751,17	
Otros Intangibles	\$ -	\$ 280.000,22	\$ -	\$ (142.688,00)	\$ 200.487,04	
Activos Diferidos	\$ 1.835,00	\$ (7.050,51)	\$ (25.734,62)	\$ 5.958,94	\$ 2.041,97	
Proveedores	\$ 375.646,00	\$ 5.790,51	\$ (102.953,23)	\$ 816.900,77	\$ (121.612,91)	
Cuentas X Pagar	\$ 22.687,00	\$ 44.418,58	\$ 7.610,53	\$ 6.667,47	\$ 11.941,89	
Imppto. Gravámenes y tasas	\$ 44.236,00	\$ (290.645,91)	\$ (131.163,82)	\$ (95.935,71)	\$ (146.286,59)	
Obligaciones Laborales	\$ (4.149,00)	\$ 3.777,79	\$ 26.698,68	\$ (8.796,24)	\$ (2.033,30)	
otros Pasivos	\$ -	\$ 21.158,27	\$ 24.355,45	\$ 20.532,81	\$ (27.077,97)	
Provisiones	\$ 57.358,00	\$ 89.905,00	\$ (281,54)	\$ (207.852,09)	\$ (18.934,18)	
Anticipos y avances	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
EFFECTIVO PROVISTO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES Y OPERACIONES	\$ 366.726,49	\$ 771.145,57	\$ 478.101,17	\$ 420.972,29	\$ 690.735,02	
FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSION						
Aumento de Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 330.000,00	
Variación neta de PPEE	\$ (360.164,00)	\$ (54.891,70)	\$ (44.762,23)	\$ (170.270,47)	\$ (458.649,64)	
EFFECTIVO PROVISTO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES DE INVERSION	\$ (360.164,00)	\$ (54.891,70)	\$ (44.762,23)	\$ (170.270,47)	\$ (128.649,64)	
FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACION						
Obligaciones Financieras	\$ 170.093,00	\$ (1.390.436,00)	\$ (334.652,17)	\$ 116.850,68	\$ (149.858,16)	
Anticipo para futuras capitalizaciones	\$ (35.808,00)	\$ 803.660,03	\$ (2.542,27)	\$ (43.702,02)	\$ 314.411,44	
Pago de utilidades	\$ -	\$ 0,32	\$ (292.926,64)	\$ (250.729,96)	\$ (474.209,95)	
EFFECTIVO PROVISTO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES DE FINANCIACION	\$ 134.285,00	\$ (586.775,65)	\$ (630.121,08)	\$ (177.581,30)	\$ (309.656,67)	
AUMENTO NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	\$ 163.535,00	\$ 106.790,96	\$ (196.782,14)	\$ 73.120,53	\$ 252.428,71	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO AL PRINCIPIO DEL AÑO	\$ 11.018,00	\$ 174.553,00	\$ 281.343,96	\$ 84.561,82	\$ 157.531,59	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	\$ 174.553,00	\$ 281.343,96	\$ 84.561,82	\$ 157.531,59	\$ 409.959,85	

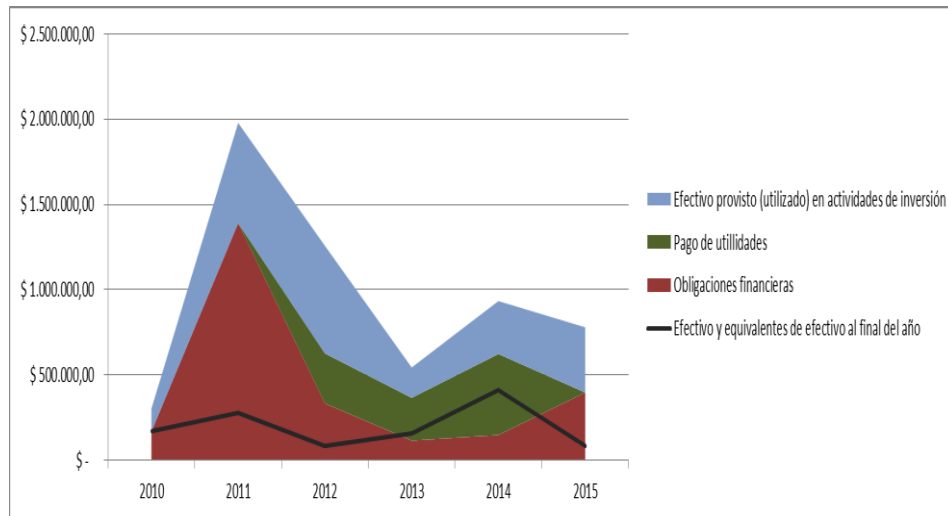
Fuente: Propia

Los flujos de caja de MONPLAST SAS, tienen destinaciones para el cubrimiento de actividades de operación y financiación.

Flujo de caja operacional

El flujo de caja muestra incrementos representativos para el año 2012, ya que se incrementó el inventario y se amortizaron intangibles. En el año 2015 se realiza un aumento en el capital de la empresa pasa de \$ 170 a \$ 500 millones, año tras año se realiza inversión en maquinaria para aumentar la productividad. En cuanto a las actividades de financiación en el año 2011 se reestructuraron algunas deudas a largo plazo, y los años siguientes la deuda financiera ha ido disminuyendo, excepto en 2014 que tuvo un incremento del 12% con respecto a 2013. Se inicia el pago de utilidades a partir del año 2013, también se recibieron importantes anticipos para futuras capitalizaciones en el año 2012 y 2015. En los periodos observados se presenta un aumento neto en el efectivo excepto en 2013.

Gráfica 10 Flujo de caja



Fuente propia.

Tal como se observa en la gráfica la cobertura del flujo de caja versus sus necesidades ha sido muy baja para los años 2010 al 2015. La necesidad más representativa de la empresa es el pago de sus obligaciones financieras esto debido a que se reestructura el endeudamiento a largo plazo, con el

endeudamiento con socios o anticipos para futuras capitalizaciones. Con relación a las inversiones estratégicas la empresa ha destinado una inversión en maquinaria y equipo con tecnología de punta, en las que se cuenta una máquina laminadora, una Impresora flexo gráfica, una refiladora, dos selladoras y una coextrusora.

Las principales fuentes de financiación son préstamos bancarios y leasing financieros con entidades bancarias nacionales, con tasas entre DTF + 3 y 9,5

2.4.2.4 Indicadores

Tabla 6 Indicadores Financieros Básicos MONPLAST SAS

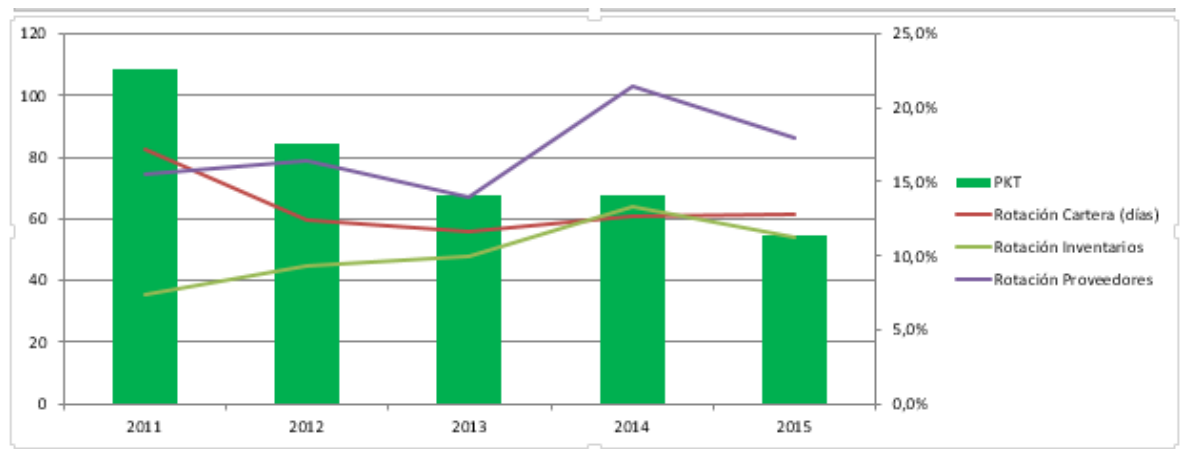
MONPLAST SAS							
INDICADORES FINANCIEROS BASICOS							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
INDICADORES DE LIQUIDEZ							
Indicador de Liquidez		1,6	1,6	1,4	1,3	1,4	1,5
Prueba Acida		1,3	1,2	1,0	0,9	1,0	1,1
INDICADORES DE EFICIENCIA							
Rotación Cartera (días)		82,5	59,6	56,0	60,8	61,7	64
Rotación Inventarios		36	45	48	64	54	49
Rotación Proveedores		74	79	67	103	86	82
Ciclo Efectivo		44	26	37	22	29	32
Rotación Activos (veces)		1,1	1,0	1,1	1,0	1,1	1,1
INDICADORES DE RENTABILIDAD							
ROA		3,0%	2,7%	3,1%	4,0%	4,0%	3,4%
ROI		4,7%	5,6%	5,3%	6,5%	6,3%	5,7%
ROE		9,4%	5,8%	6,5%	9,0%	8,7%	7,9%
Margen Bruto		21,4%	27,1%	24,8%	23,7%	24,2%	24,3%
Margen Operacional		8,5%	12,2%	10,2%	10,9%	11,5%	10,7%
Margen Neto		2,7%	2,8%	2,9%	3,8%	3,5%	3,1%
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO							
Índice de endeudamiento total		68%	53%	52%	56%	55%	56,7%
Deuda Financiera/Patrimonio		116%	32%	23%	26%	21%	43,3%
Pasivo Financiero / Activos		37%	15%	11%	11%	9%	16,6%
DUPONT							
ROE		9,4%	5,8%	6,5%	9,0%	8,7%	7,9%
Margen Neto		2,7%	2,8%	2,9%	3,8%	3,5%	3,1%
Rotación Activos		1,1	1,0	1,1	1,0	1,1	1,07
Activos / Patrimonio		3,2	2,1	2,1	2,3	2,2	2,37

Fuente: Los Autores

2.4.2.4.1 Indicadores de Actividad.

En los indicadores de actividad, se observa en promedio lo siguiente: que los inventarios están rotando cada 37 días promedio, ya que la producción se hace sobre pedidos y cantidades fijas requeridas por cada cliente, el pago a proveedores se negocia a 60 días, se ve un aumento en los días de pago, observando para el 2014 una financiación con el proveedor, frente a la rotación de cartera para ese año de 98 días. Permitiendo un retorno de efectivo de 102 días promedio. El comportamiento de esta tendencia es producido por disminución en la recuperación de la cartera, Finalmente, revisando la rotación de proveedor está en un tiempo razonable, ya que durante los años anteriores se observa que la rotación de los proveedores es mayor que la de cartera, desde el 2013 está mejorando las rotaciones.

Gráfica 11 Rotación De Cartera -Inventarios-Proveedores VS PKT



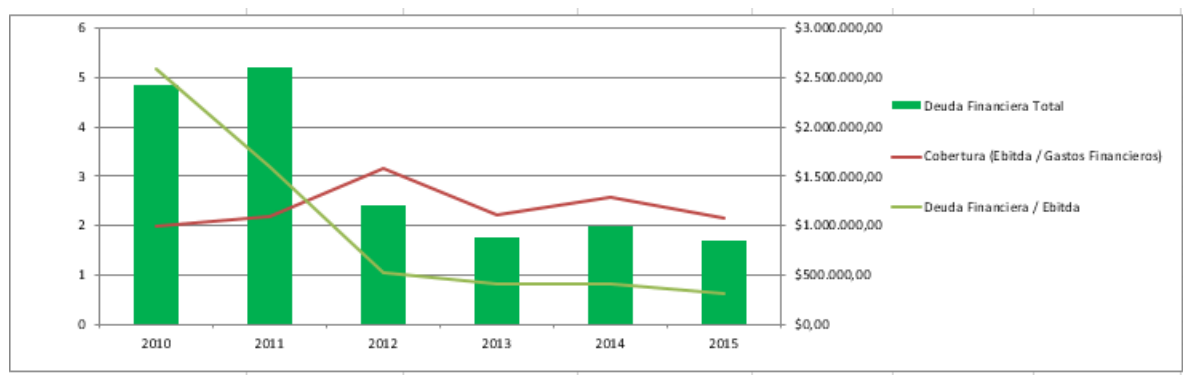
Fuente propia.

2.4.2.4.2 Indicadores de Endeudamiento.

Los indicadores de endeudamiento demuestran que la compañía se está apalancando en promedio un 23%, Con respecto a la carga financiera que la compañía asume, se identifica que el porcentaje de participación vs las ventas se encuentra en un 22%, por lo tanto no representa mayor impacto sobre los ingresos.

El nivel de endeudamiento frente a los activos de la compañía ha ido disminuyendo el promedio está en un 23%, el endeudamiento total de la compañía ha mostrado bajas desde el año 2012 al 2014, mostrando porcentajes de apalancamiento normales dentro del flujo de la operación.

Gráfica 12 Estructura Financiera Cobertura Deuda



Fuente propia.

2.4.2.4.3 Indicadores de Rentabilidad

El margen operacional de la compañía muestra un crecimiento promedio del 10%. El margen EBITDA nos muestra un aumento generalizado de los rendimientos de la compañía con un promedio del 11%.

El capital de trabajo muestra una capacidad de sus actividades en promedio de un 11%.

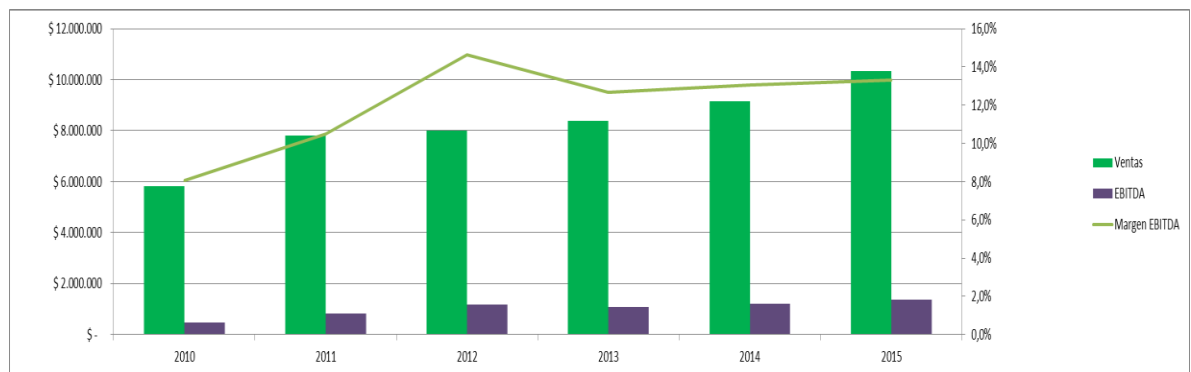
Crecimientos y porcentajes de participación

Tabla 7 Crecimiento Y % Participación Ventas MONPLAST SAS

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	\$ 5.817.232,00	\$ 7.809.374,00	\$ 8.011.764,76	\$ 8.394.455,33	\$ 9.157.771,62	\$ 10.323.135,98
Crecimiento corriente		34,25%	2,59%	4,78%	9,09%	12,73%
IPC	3,17%	3,72%	2,44%	1,90%	3,70%	6,77%
Indicie IPC	100,0	103,7	106,3	108,3	112,3	119,9
Crecimiento real		29,43%	0,15%	2,82%	5,20%	5,58%
Total Ventas	\$ 5.817.232,00	\$ 7.809.374,00	\$ 8.011.764,76	\$ 8.394.455,33	\$ 9.157.771,62	\$ 10.323.135,98

Fuente: los autores

Gráfica 13 Ventas /EBITDA/Margen EBITDA MONPLAST SAS(2010-2015)



Fuente propia

EL crecimiento en ventas de la compañía oscila entre un 12,7%, pero teniendo en cuenta la inflación, para comparar el crecimiento real se tiene en un promedio de 9,4%.

Se evidencia que el mayor porcentaje de las ventas está absorbido por el costo con un promedio de un 76%, el porcentaje de los gastos, administrativos, de

ventas y financieros con porcentajes muy bajos y se mantienen en control a través de los años.

En el resultado operacional MONPLAST SAS muestra una tendencia de crecimiento desde el año 2011, año en el que se realizó la compra de maquinaria para la impresión que permitió llegar a clientes potenciales y obtener productos con una calidad superior, durante los siguientes años se mantiene un crecimiento constante en las ventas, y para el año 2015 alcanza ingresos por encima de los \$10 mil millones.

El EBITDA en promedio de los años 2010 al 2015 es de \$ 1.015.722 el crecimiento más representativo fue en el año 2015 frente al 2010 con un 74%, en el año 2013 presenta una disminución con respecto al 2012 de -9%, para los años 2014 y 2015 aumenta 12% y 15% respectivamente.

El margen EBITDA, muestra también un crecimiento representativo para los años 2011, 2013 y 2015. El promedio de los años es de 12%, teniendo en cuenta que en año 2012 el margen fue el más representativo de todos llegando a un 14,6% debido a la disminución de costos de producción en este periodo, durante los años 2014 - 2015 se mantiene una constante del 13%.

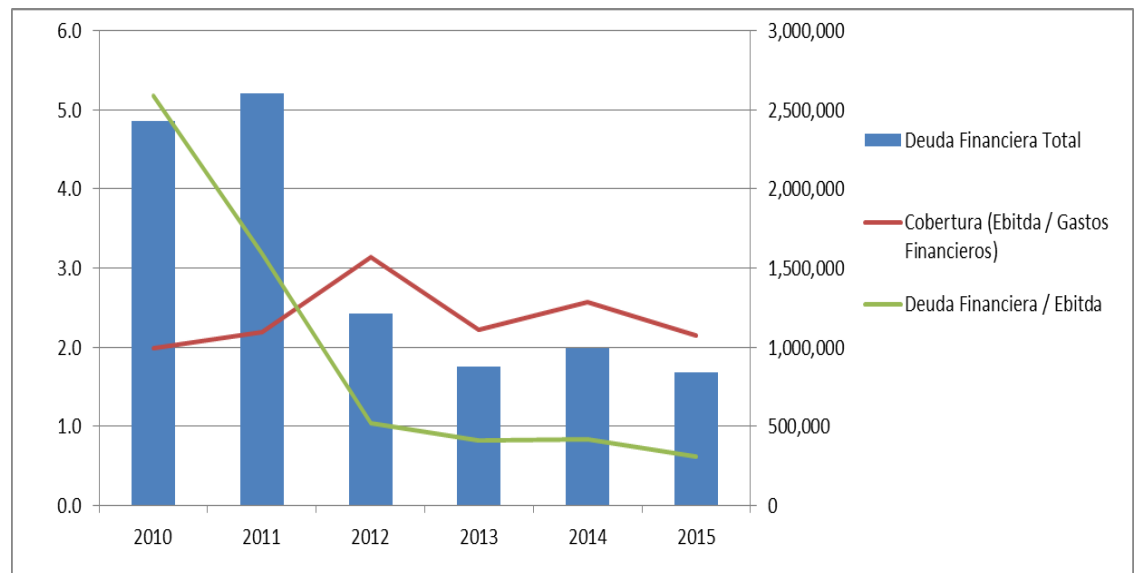
Resultado Neto: La empresa ha mostrado una tendencia creciente y positiva en sus ventas de acuerdo a la adquisición de maquinaria, para el año 2011 el crecimiento real fue del 29.43%, para los años siguientes el crecimiento promedio real de las ventas es de 3,4%, manteniendo sus costos en un 76% promedio y sus gastos administrativos presentaron una tendencia positiva para el año 2014, reduciéndose 2,9%, pero para el año 2015 el incremento supera el 16% representados principalmente en impuestos y servicios; y los gastos operacionales de ventas se han mantenido estables. Los ingresos no operaciones no son representativos frente al total de las ventas ya que corresponde a un 1%, los

gastos financieros para el 2015 presentaron un incremento del 38% con respecto al 2014, debido a los intereses de los créditos de tesorería y del leasing.

De acuerdo a las nuevas políticas tributarias el gobierno nacional, la empresa ha realizado un incremento en su provisión de impuestos.

La productividad del capital de trabajo (KTNO/ventas) ha sido en promedio de 15,2%, con aumentos en los años 2014 y 2015 (11%). La rotación de cartera ha aumentado con respecto a la de los proveedores dado en 61 días para clientes frente a 86 días de proveedores para el último año, el ciclo de conversión de efectivo es en promedio 32 días, favorable comparado con las empresas del sector que en promedio es 66 días.

Gráfica 14 Endeudamiento Deuda Financiera Total E Indicadores De Riesgo Financiero MONPLAST SAS



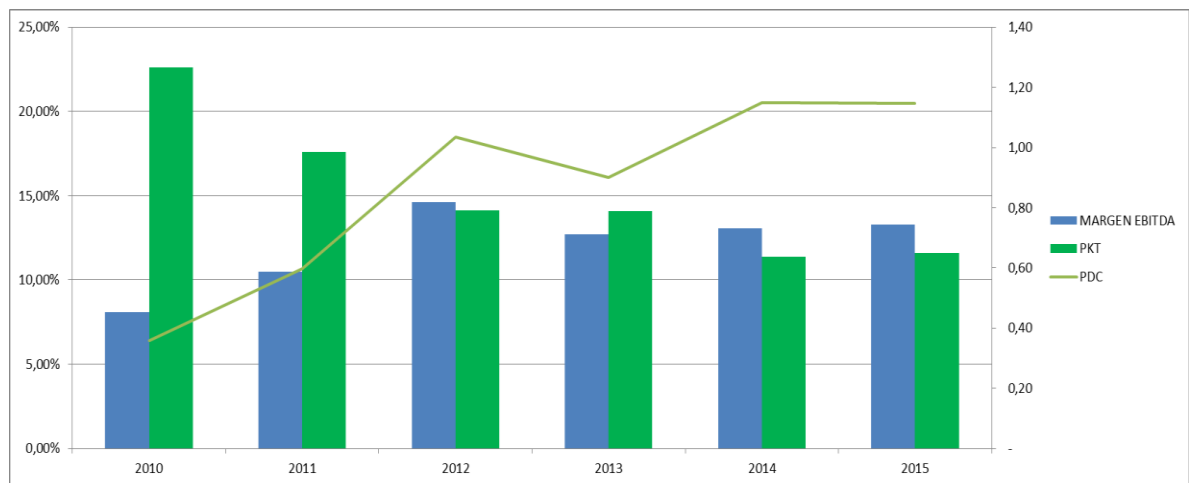
Fuente propia

La compañía se encuentra comprometida con el pago de sus obligaciones financieras ya que dentro del total del balance es un rubro representativo por que corresponde a un 20,5% en promedio del total del pasivo. Para el año 2011 las

obligaciones financieras se incrementaron debido a la adquisición de maquina bajo la modalidad de leasing financiero

Palanca de crecimiento

Gráfica 15 Palanca De Crecimiento MONPLAST SAS



Fuente Propia

La palanca de crecimiento de MONPLAST SAS durante los años 2010 al 2015, muestra un crecimiento a partir del año 2011, el indicador muestra estabilidad desde el año 2014, dando cubrimiento, liquidez para atender sus obligaciones.

Matriz DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener inventarios de materias primas altos por la volatilidad de la tasa de cambio • Los anticipos para futuras 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de la capacidad instalada en la nueva planta • Disminuir el ciclo de conversión de efectivo con estrategias de

<p>capitalizaciones han sido destinados a reestructurar la deuda y no a inversiones estratégicas para ampliar la capacidad instalada de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • El efectivo generado en la operación no ha sido suficiente para cubrir las necesidades • Baja rentabilidad de los activos medidos por el ROA • No existe un sistema de información integrado entre procesos • La concentración de la estructura de capital en el patrimonio que tiene mayor costo para la empresa 	<p>negociación en las cuentas por cobrar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer el portafolio de productos con empaques especializados. • Los empaques oxo-biodegradables. • Disminuir los gastos de administración para mejorar el margen neto • Tratados de libre comercio con cero arancel para incursionar en mercados internacionales. • Utilizar financiación con el sector financiero para disminuir el costo del capital.
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • El costo de ventas por debajo de la competencia • La rotación de cartera e inventarios por debajo de la competencia • Indicadores rentabilidad acordes con el sector • Fácil acceso a capital financiero • La estructura del patrimonio 42% corresponde a utilidades que pueden utilizarse para futuras capitalizaciones 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oferta nacional de materias primas insuficiente. • Restricciones al uso del plástico – impacto ambiental. • Volatilidad en la tasa de cambio. • Alto costo de la tecnología y maquinaria para esta industria. • Riesgo tasa de interés.

<ul style="list-style-type: none">• El valor de la empresa que supera ampliamente al patrimonio actual• La productividad de los activos fijos que está de acuerdo a la industria.	
--	--

Fuente propia

3. METODOLOGIA

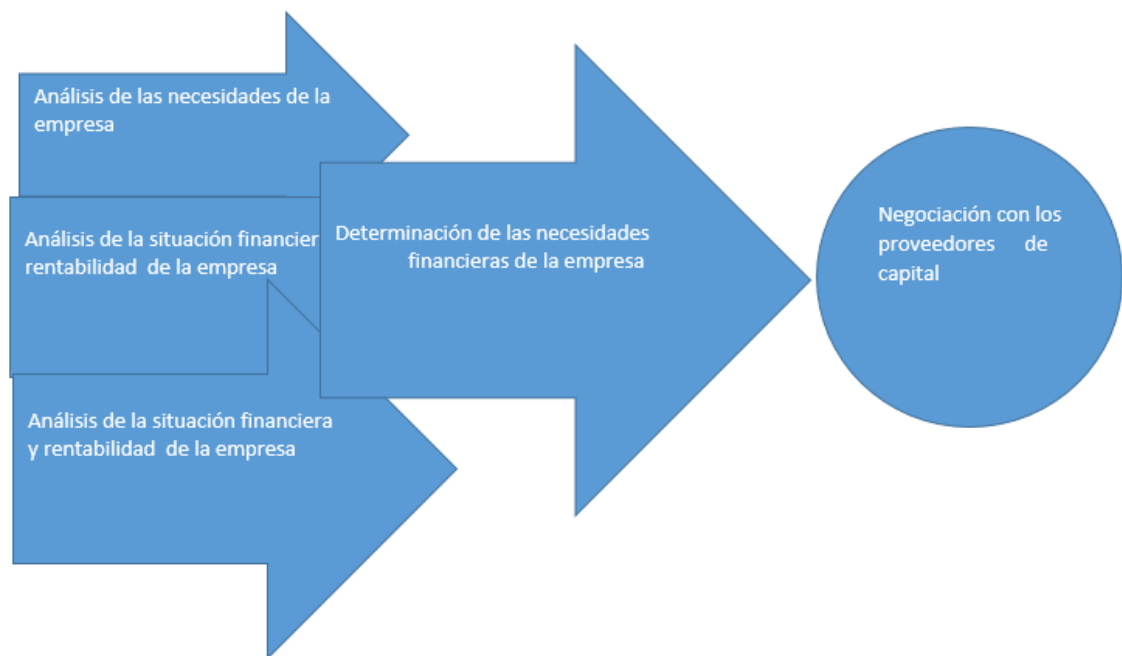
El trabajo fue desarrollado en varias fases de acuerdo al anteproyecto presentado con el fin de lograr los objetivos propuestos.

El análisis financiero implica el uso de diferentes estados financieros .estos tienen varias funciones. Por principio de cuentas en el balance general se presenta el resumen de los activos, pasivos y capital.

Estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de las empresas en determinado periodo.

Para el análisis financiero se realizó mediante el siguiente esquema.

Gráfica 16 Esquema De Análisis Financiero²⁶



Se utilizaron varios criterios para el análisis:

Criterios de liquidez; según este criterio es importante estructurar los activos empresariales conforme a su mayor o menor capacidad de convertirse en dinero sin pérdida de su valor patrimonial.

Criterios de Rentabilidad; este criterio mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios y la rentabilidad de la empresa como negocio. Rentabilidad operativa, rentabilidad económica, rentabilidad financiera.²⁷

²⁶ VAN HORNE, James C Y Wachowicz , Jhon JR, Fundamentos De Administración Financiera ,Pearson Educación, 2002, Pag, 129 -130

²⁷ De Jaime José Eslava; Análisis económico –financiero de las decisiones de gestión empresarial. Esic Editorial ,2003 paginas 95-97.

Criterios de Endeudamiento; la capacidad de endeudamiento está determinada por la capacidad de pago, que a su vez es determinada por la capacidad de generar FCL. ²⁸

FASE 1 Recolección de información y entendimiento de la empresa

Para el desarrollo de esta etapa la información financiera fue proporcionada por el contador de la compañía MONPLAST S A S, garantizando la veracidad y confiabilidad de datos necesarios para el correcto desarrollo del proyecto. La información financiera fue entregada desde el año 2010 al año 2015. También fue entregada toda la información necesaria para realizar el diagnóstico y la valoración de la empresa.

FASE 2 Diagnóstico financiero

Para realizar el diagnóstico financiero se desarrollaron los siguientes pasos:

A partir de los estados financieros básicos: balance general, estado de resultados y flujo de caja, se calcularon los indicadores financieros de liquidez, eficiencia, rentabilidad, endeudamiento y Dupont, se establecieron los promedios de los mismos, para la realización del diagnóstico. Entre los más relevantes están ROA – ROE - rotación de inventarios, cartera y proveedores, se calculó el ciclo de efectivo. También se hallaron los márgenes de utilidad bruto, operacional y neto, para los años 2010 – 2015.

FASE 3 Diseño, Desarrollo y validación del modelo Financiero en Excel

²⁸ De GARCIA, Oscar León. Administración financiera fundamentos y aplicaciones. Página 235

Con los conocimientos adquiridos en la especialización se diseñó la construcción del modelo financiero para hacer un análisis de sensibilidad que permitió conocer el comportamiento de la compañía frente a diferentes variaciones.

El Modelo financiero de la compañía MONPLAST SAS, se inició con la evolución financiera desde el año 2010 hasta el año 2015, se utilizaron los estados financieros (Balance General-Estado de Resultados-Flujo de Caja), para establecer el estado actual de la compañía y ver la evolución que ha tenido, así mismo se determinaron los indicadores financieros tradicionales y los generadores de valor, con los cuales se dio una visión más clara de la situación de la compañía durante estos últimos años.

En la hoja de datos de entrada se definieron los supuestos que generan cambios en los resultados de la compañía.

Se consultaron los supuestos macroeconómicos como PIB – IPC Colombia – IPC EEUU y DTF ²⁹

Se construyeron los supuestos de la empresa:

Supuesto ventas; se estableció el crecimiento real, a partir del crecimiento corriente y el IPC, se calculó el promedio geométrico desde el año 2012 al 2015, no se tiene en cuenta el año 2011, ya que presentó un crecimiento muy alto por la compra de una máquina impresora flexo Gráfica que disparó las ventas en este año específico y que para los años siguientes no se mantiene; con el crecimiento geométrico y el IPC se proyectaron las ventas por los cinco años siguientes, para establecer el crecimiento nominal a perpetuidad (g) se tiene en cuenta el 50% del IPC proyectado para el año 2021.

²⁹ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/weoselgr.aspx>
<http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/investigaciones-economicas/publicaciones/tablas-macroeconomicos-proyectados/>

Supuesto de Costos de ventas; se estableció el porcentaje de participación de los costos sobre las ventas, calculando el promedio para los años 2010 a 2015, se comparó con el de la industria y se estableció como promedio a utilizar el promedio de la empresa, ya que las variaciones entre años no fueron significativas, es decir permanecieron constantes.

Supuestos de gastos administrativos; para los años 2011 y 2015, las variaciones fueron altas, lo que hace que el promedio se desvíe y sea más alto que el IPC, por esta razón para las proyecciones se utilizó el IPC.

Supuestos de gastos de ventas, se calculó el promedio para los años 2010 – 2015, que se utilizó para las proyecciones.

Supuestos deudores clientes; con la información de ventas y deudores clientes, se estableció que porcentaje de ventas representan los deudores, y se calculó el promedio para la proyección de los años 2010 -2015.

Supuestos de inventarios, compra de materia prima y proveedores; para proyectar los inventarios se utilizó la información del año 2010 inventario final como inventario inicial 2011, con la información de costo de ventas e inventario final, se determinaron las compras de materia prima. Los datos para calcular los proveedores fueron los proveedores del año anterior mas las compras de materia primas multiplicado por el porcentaje de pago de proveedores establecido por la empresa.

Supuestos de productividad del capital de trabajo - PKT; después de hallar el capital neto operacional se dividió en los ingresos del año respectivo para calcular el PKT, al analizar los resultados se concluyó que los años 2014 y 2015 presentaron los promedios más bajos de los años de estudio y se tomó la decisión

de proyectarlos para los cinco años siguientes, buscando la optimización del capital de trabajo.

Supuestos de capital de trabajo - Capex; con la información de cambios en propiedad, planta y equipo entre un año y otro se estableció el promedio para los años 2011 -2015 del porcentaje que de ventas se invierte en este rubro, y con este promedio se realizaron las proyecciones para los años 2017 y 2018. Para el año 2016, 2019 y 2020 se definió un porcentaje del 5%, debido a que en estos años es recomendable realizar actualización tecnológica de la maquinaria.

Otros supuestos de la empresa; entre otros supuestos se tomaron el promedio de la depreciación y la tasa de los impuestos de CREE y RENTA.

Para establecer las políticas de inventarios, forma de pago de las ventas y forma de pago de las compras, se mantiene la política ya establecida por la empresa; en inventarios garantizar 40 días, en forma de pago de las ventas 70% de crédito y 30% de contado y en pago a proveedores 20% de contado y 80% a crédito.

Para la provisión de cartera, ingresos no operacionales, otros gastos, anticipo de proveedores, anticipo de impuestos y contribuciones, cuentas por cobrar a trabajadores, deudores varios, deudas de difícil cobro, intangibles, diferidos, cuentas por pagar, pasivos estimados y provisiones, otros pasivos y cuentas por cobrar a socios; se definieron los promedios de los años 2011 – 2015, y este promedio se utilizó en las proyecciones para los años 2016 -2020.

4. Se hallaron los inductores de valor para los años 2010 -2015.

EBITDA

PKT

PAF

FLUJO DE CAJA LIBRE

PDC

5. Con la información de las obligaciones financieras se establecieron los indicadores de riesgo financiero, estructura por plazos, costos de las fuentes de financiación y la relación de la deuda con el patrimonio. Se construyeron las tablas de amortización, teniendo en cuenta el saldo a diciembre 31 de 2015.

6. Con el modelo banca de inversión de Bancolombia, se definió la Prima de riesgo de la empresa MONPLAST SAS, con una ponderación de 0 a 4, donde 0 es sin riesgo y 4 muy riesgoso, se calificaron variables como tamaño de la empresa, acceso a capital patrimonial, acceso a capital financiero, participación de mercado, nivel de gerencia, dependencia de empleados claves, capacidad de acceso a publicidad y mercadeo, flexibilidad líneas de producción, producción propia, concentración de proveedores y clientes, posibilidad de economías de escala, capacidad de distribución, manejo de la información integrada, sistemas de auditoría, sistemas de calidad, riesgo geográfico, sistema de manejo ambiental y prima máxima.

7. Para el cálculo del WACC, se halló la tasa libre de riesgo en USD utilizando información de los bonos, las primas de mercado accionario y los Betas del sector de empaques de EEUU des apalancados; con la tasa de impuestos y la deuda financiera/patrimonio de la empresa se apalancó para hallar la prima de inversión. Con la suma de la tasa libre de riesgo, la prima de inversión y la prima de riesgo de la compañía se calcularon el costo de patrimonio nominal USD, se sumó la devaluación para hallar el costo de patrimonio nominal en pesos. Se calculó el costo promedio de la deuda con beneficio tributario E.A. que al multiplicarlo por la

estructura de la deuda dio como resultado el WACC. Para hallar el deflactor se sumó 1 más el WACC y se acumulo el deflactor.³⁰

8. Valoración escenario base; con la información del estado de resultado proyectado se construyó el flujo de caja libre para los años 2016 -2021, el flujo de caja del año 2021 se dividió en la resta del WACC 2021 menos el crecimiento nominal a perpetuidad (g), esto para hallar el valor de continuidad, se deflactaron los flujos de caja y con la sumatoria se halló el valor presente de los flujos, se deflactó el valor a continuidad, se sumaron otros activos, se restaron otros pasivos y las obligaciones financieras para finalmente hallar el valor de la empresa-patrimonio. También se realizó la valoración por múltiplos EV / EBITDA, PRICE BOOK VALUE y PBV promedio Peer Group con la información de Damodaran para países emergentes.

FASE 4 Definición de estrategias de generación de Valor

La idea básica de la gestión basada en el valor parte de la premisa que el objetivo de la función financiera es maximizar el valor de la inversión de los accionistas. Precisamente porque toda la teoría financiera se ha desarrollado en torno al objetivo de maximizar el valor, es perfectamente demostrable que la mejor gestión de valor consiste en aplicar los principios conocidos de sana política financiera en la gestión diaria de las operaciones, en el análisis de las inversiones, en las políticas de endeudamiento y en los dividendos, así como en la ejecución táctica de dichas políticas.³¹

³⁰ <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

³¹ <http://www.gestiopolis.com/estrategias-y-medicion-de-la-creacion-de-valor-para-el-accionista/>

1. Después de realizar la valoración del escenario base se pudo establecer que los costos de ventas y el PKT juegan un papel muy importante en el valor de la empresa, por esta razón para las estrategias operativas se modifican estos 2 rubros, para el costo de ventas se planteó una reducción de 1% sugerido en la compra de materias primas nacionales y en la mitigación de la tasa de cambio. Para el PKT se sugirió una disminución aproximada del 1% sustentada en la disminución del ciclo de conversión de efectivo, optimizando los inventarios y las cuentas por cobrar.

2. Para la valoración con estrategias financieras se tomó la valoración con estrategias operativas y se analizó la concentración del patrimonio, se determinó como estrategia cambiar dicha concentración en un 8%, sustentado en el costo del patrimonio y los beneficios tributarios de la deuda con obligaciones financieras.

4. RESULTADOS

A continuación se presentara la valoración de la compañía MONPLAST SAS, la cual fue realizada en tres escenarios con estrategias a nivel financiero y operativo, teniendo en cuenta crecimientos esperados por la economía colombiana (PIB), con comparativos del sector de Cauchos y plásticos.

Las proyecciones se realizaron del balance general, Estado de resultados, flujo de caja e inductores de valor desde el año 2016 al 2020, el año 2021 se tendrá en cuenta para hacer el cálculo a perpetuidad.

Se realizaron proyección de los supuestos macro de la economía.³²

Tabla 8 Tabla Supuestos Macroeconómicos

PROYECCIONES SUPUESTOS MACRO						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PIB		2,90%	3,80%	3,90%	4,00%	4,00%
IPC COLOMBIA		3,16%	3,10%	3,04%	3,00%	3,00%
IPC USA		2,10%	2,21%	2,38%	2,32%	2,32%
Tasas de interés		5,70%	5,80%	4,70%	4,50%	4,50%

Fuentes: Invest. Económicas Bancolombia Abril 2016 / Fondo Monetario Internacional (FMI) abril 2016
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/weoselgr.aspx>

³² Fuentes: Invest. Económicas Bancolombia Abril 2016 / Fondo Monetario Internacional (FMI) abril 2016
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/weoselgr.aspx>

Tabla 9 Prima De Riesgo MONPLAST SAS

PRIMA RIESGO COMPAÑÍA						
Factor	Puntaje 0-4	Menor Riesgo >>>>>>>>>>>> Mayor Riesgo				
		0	1	2	3	4
Tamaño de la compañía	3	Multinacional	Muy grande	Grande	Mediana	Pequeña
Acceso a capital patrimonial	4	Transa en Bolsa	Grupo Ec.	S.A.	Limitada	Unipersonal
Acceso a capital financiero	1	Muy fácil	Fácil	Difícil	Muy Difícil	Imposible
Participación de mercado	3	Monopolio	Oligopolio	Lider	Medio	Pequeño
Nivel de la gerencia	3	Muy preparado				Experiencial
Dependencia de empleados claves	2	Atomización				Unico gerente
Capacidad de acceso a publicidad y merca	2	Disponibilidad ilimitada				No disponibilidad
Flexibilidad líneas de producción	2	Muy flexible				Rigidez absoluta
Producción propia	1	100%				0%
Concentración proveedores	2	Atomización				Unico proveedor
Concentración de clientes	2	Atomización				Unico cliente
Posibilidad de economías de escala	3	Alta				Nula
Capacidad de distribución	1	Cobertura ilimitada				Difícil cobertura
Manejo de información integrada	3	SI Integrado				Información manual
Sistema de auditoría	2	Permanente				Inexistente
Sistemas de Calidad	0	Certificado				No existente
Riesgo geográfico	1	Zona de alta seguridad				Zona de baja seguridad
Sistema de manejo ambiental	2	Certificado				No existente
Prima máxima	4,00%					
Total prima compañía	2,1%					

Fuente: propia

Para la calificación de la prima de riesgo se tienen en cuenta 18 variables con una puntuación de 0 a 4, siendo 0 menor riesgo y 4 mayor riesgo, en el caso de MONPLAST SAS, los factores con mayor riesgo son Acceso a capital patrimonial 4, ya que es una SAS, participación del mercado 3, debido a que sus ventas son muy inferiores a las 6 principales empresas del sector, Nivel de Gerencia 3 la alta dirección ha adquirido la experiencia en la empresa, Posibilidad de economías de escala 3, la producción se realiza por pedido del cliente, no es un producto estándar que permita mantener una alta producción para bajar costos, Manejo de la información integrada 3, la empresa apenas está iniciando la implementación de una información integrada entre procesos, se duplica mucha información. La prima de riesgo de la empresa dados los anteriores factores es 2.1% sobre una prima máxima de 4.0%.

Valoración escenario base

Objetivo: Evaluar y valorar los resultados actuales de la empresa, de acuerdo a la evolución de la misma durante los años 2010 al 2015, teniendo en cuenta su

sector, competencia y realizar proyecciones de la empresa para los cinco años siguientes.

Establecer estrategias a nivel operativo y financiero para dar valor a la empresa.

Supuestos macro 5 años (2016-2020)

Los supuestos macro para los 5 años siguientes (2016-2020) fueron tomados de acuerdo a las investigaciones económicas realizadas por el grupo Bancolombia (Fuente: Actualización proyecciones económicas 1T16, del 27 de Enero 2016, Grupo Bancolombia).los cuales fueron: PIB (Colombia), IPC (Colombia), IPC (USA), Tasa de Interés (DTF EA fin de año).

Supuestos MONPLAST SAS 5 años (2016-2020)

Los supuestos de la compañía fueron realizados de acuerdo al promedio de los últimos cinco años (2010-2015), adicional se compararon los promedios del Peer Group de acuerdo a tres empresas de la competencia: Liliplast , Hebertplast y Plásticos Calidad y los del sector de manufactura de productos de cauchos y plásticos, datos tomados del sistema Sirem perteneciente a la Superintendencia de Sociedades años (2010-2014).

Los supuestos utilizados para la empresa en los 5 años siguientes (2016-2020)

Tabla 10 Flujo De Caja Proyectado Escenario Base

FLUJO DE CAJA LIBRE PROYECTADO							
	Proyección						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
= EBITDA	\$ 1,508,784.47	\$ 1,652,382.02	\$ 1,805,733.03	\$ 1,969,304.45	\$ 2,144,086.98	\$ 2,331,798.22	
- D/A	\$ (193,491.99)	\$ (206,421.64)	\$ (220,087.22)	\$ (234,520.92)	\$ (249,804.19)	\$ (266,083.45)	
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1,315,292.49	\$ 1,445,960.38	\$ 1,585,645.82	\$ 1,734,783.53	\$ 1,894,282.78	\$ 2,065,714.77	
- IMPUESTOS OPERATIVOS	\$ (434,046.52)	\$ (477,166.92)	\$ (523,263.12)	\$ (572,478.57)	\$ (625,113.32)	\$ (681,685.87)	
= UODI	\$ 881,245.96	\$ 968,793.45	\$ 1,062,382.70	\$ 1,162,304.97	\$ 1,269,169.47	\$ 1,384,028.89	
+ D/A	\$ 193,491.99	\$ 206,421.64	\$ 220,087.22	\$ 234,520.92	\$ 249,804.19	\$ 266,083.45	
= FLUJO CAJA BRUTO	\$ 1,074,737.95	\$ 1,175,215.10	\$ 1,282,469.91	\$ 1,396,825.89	\$ 1,518,973.66	\$ 1,650,112.35	
- CAPEX	\$ (562,604.47)	\$ (291,277.85)	\$ (310,561.09)	\$ (681,901.72)	\$ (726,339.94)	\$ (371,363.58)	
- Cambios KT	\$ (94,841.89)	\$ (86,271.72)	\$ (91,182.02)	\$ (96,307.28)	\$ (101,975.98)	\$ (108,621.56)	
= FCL	\$ 417,291.58	\$ 797,665.53	\$ 880,726.81	\$ 618,616.89	\$ 690,657.74	\$ 1,170,127.21	

Fuente propia

Tabla 11 Estado De Resultados Proyectado Escenario Base MONPLAST SAS

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PROYECCIONES					
2016	2017	2018	2019	2020	2021
\$ 11.252.089,48	\$ 12.003.984,58	\$ 12.798.675,04	\$ 13.638.034,37	\$ 14.526.798,87	\$ 15.473.482,44
\$ 11.252.089,48	\$ 12.003.984,58	\$ 12.798.675,04	\$ 13.638.034,37	\$ 14.526.798,87	\$ 15.473.482,44
\$ 8.560.637,27	\$ 9.132.682,25	\$ 9.737.286,11	\$ 10.375.874,24	\$ 11.052.050,03	\$ 11.772.290,90
\$ 2.691.452,20	\$ 2.871.302,33	\$ 3.061.388,93	\$ 3.262.160,13	\$ 3.474.748,84	\$ 3.701.191,54
\$ 957.611,99	\$ 987.872,53	\$ 1.018.496,58	\$ 1.049.458,88	\$ 1.080.942,64	\$ 1.113.370,92
\$ 418.547,73	\$ 437.469,42	\$ 457.246,53	\$ 477.917,72	\$ 499.523,41	\$ 522.105,85
\$ 1.315.292,49	\$ 1.445.960,38	\$ 1.585.645,82	\$ 1.734.783,53	\$ 1.894.282,78	\$ 2.065.714,77
\$ 193.491,99	\$ 206.421,64	\$ 220.087,22	\$ 234.520,92	\$ 249.804,19	\$ 266.083,45
\$ 1.508.784,47	\$ 1.652.382,02	\$ 1.805.733,03	\$ 1.969.304,45	\$ 2.144.086,98	\$ 2.331.798,22
23,92%	23,92%	23,92%	23,92%	23,92%	23,92%
11,69%	12,05%	12,39%	12,72%	13,04%	13,35%
13,41%	13,77%	14,11%	14,44%	14,76%	15,07%

Fuente propia

Ventas: Se realiza un promedio geométrico tomando las ventas del año 2011 al 2015 resultado 7,2% (se excluye el año 2010 dado que el crecimiento fue del 29,43% por la adquisición de nueva maquinaria). Luego de acuerdo al IPC de Colombia frente al crecimiento real de la empresa, se estableció el crecimiento geométrico en un 3,4% utilizando este valor para realizar la proyecciones (2016-2020), para el crecimiento a perpetuidad (g), se tiene en cuenta el IPC del 3% y el 50% del crecimiento real de la empresa para un 4,75% de crecimiento a perpetuidad. Se optó por el 50% del IPC de acuerdo a la incertidumbre que presenta la economía actual del país.

Costo de ventas: El costo promedio de ventas de la compañía (años 2011 a 2015) es 76,1%, el de la industria de acuerdo al PEER GROUP del sector es 72%. Para las proyecciones se utilizó el promedio de la empresa dado que es más alto que el del sector y representa la realidad de la compañía.

Gastos administrativos: Los gastos administrativos promedio de la empresa son 12,6% de acuerdo al crecimiento de los últimos 5 años, el promedio de la industria

está en 10%, para las proyecciones se utiliza el IPC dado que este crecimiento es un promedio razonable.

Gastos de ventas: Los gastos de venta promedio de la compañía son 4,52%, el de la industria es 10%, para proyecciones se optó por el de la empresa, dado que los gastos en esta área pueden llegar a ser diferentes a los que se manejen en el sector y dependen de variables como: comisiones, transportes etc.

Supuestos capital de trabajo: PKT: el promedio de la empresa es 13,7 %, se toma desde el año 2011 ya que para el año 2010 muestra un crecimiento del 22,6% que no es estable para los siguientes años, el de la industria es de 8,0%. Para la proyección se toma el promedio de la compañía en los últimos dos años 2014 y 2015 11,5% ya que representa los mejores resultados de la compañía.

Supuestos capex: El capex que es el porcentaje que la empresa destina para la compra de propiedad, planta y equipo está en promedio en un 2,43%, la industria 3%, para las proyecciones de los años 2017 y 2018 se toma el promedio de la empresa de los años 2011 a 2015, que representa la constante en la compañía. y para el año 2016, 2019 y 2020 se definió un porcentaje del 5%, debido a que en estos años es recomendable realizar actualización tecnológica de la maquinaria.

Otros supuestos

Los otros supuestos que se tienen en cuenta para la proyección son:

Depreciación, es tomada de acuerdo a las ventas representa un promedio de 2,1%, el sector solo registra datos para el año 2014, por esta razón se toma el de la compañía dado que no se ha establecido la compra de maquinaria directa aun.

Impuestos: Los impuestos están dados por el 33 % para renta, como promedio de los últimos años.

Valoración flujo de caja libre descontado: La primera valoración por flujos de caja libre descontada es uno de los métodos más usados en valoración de empresas. De acuerdo a las proyecciones para los años 2016 al 2020, se establecen los flujos de caja de la compañía, se toma el valor a perpetuidad, luego se toman los flujos de caja deflactados, en el cual se tiene en cuenta el WACC nominal de la compañía para cada uno de los años. La sumatoria de los flujos de caja, más el valor residual, da el valor de operaciones, de acuerdo a datos de balance año 2015, se suman otros activos no operacionales, menos otros pasivos no operacionales y las obligaciones financieras al 2015, dando como resultado un valor patrimonial de la empresa en \$ 9.639.883.

Tabla 12 Valoración Escenario Base Proyectado MONPLAST SAS

MODELO FCLD						
	Proyección					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 417.291,58	\$ 797.665,53	\$ 880.726,81	\$ 618.616,89	\$ 690.657,74	\$ 1.170.127,21
Valor Continuidad					\$ 16.795.490,28	
Flujo Caja Deflactado	\$ 362.842,43	\$ 615.670,63	\$ 608.223,50	\$ 383.297,22	\$ 383.505,99	
VP flujo	\$ 2.353.539,77					
VP valor residual	\$ 9.326.140,66					
Valor de Operaciones (EV)	\$ 11.679.680,43					
+ otros activos no operacionales	\$ 498.680,65	Fuente: balance dic2015				
- otros pasivos no operacionales	\$ (1.696.159,93)	Fuente: balance dic2015				
- obligaciones financieras	\$ (842.318,36)					
Valor Empresa_Patrimonio	\$ 9.639.882,79					

Fuente propia.

Tabla 13 Valoración base MONPLAST SAS

VALORACION CON ESTRATEGIAS DE CREACION DE VALOR	
	ESCENARIO BASE
VALOR EMPRESA	\$ 9,639,883
AUMENTO VALOR:	
COSTO DE VENTAS / VENTAS	76.08%
PKT	11.47%
ESTRUCTURA CAPITAL:	
Deuda COP	17.07%
Patrimonio	82.93%

Fuente propia

Valoración por estrategias operativas: Teniendo en cuenta la valoración inicial del escenario base, se toman estrategias a nivel operativo que pueden dar un valor mayor la empresa.

Para el caso de MONPLAST las estrategias fueron:

Reducción del costo de ventas del 76,08% al 75%. Lo cual se podría lograr con compras de materia prima en el mercado local, para mitigar el riesgo que se tiene actualmente en la tasa de cambio.

Disminuir los tiempos muertos en el proceso productivo, lo cual se puede lograr con una correcta programación de la producción y consecución de operarios más calificados para el uso de maquinarias especiales.

Disminución del PKT de 11,47% a 10,6%, lo cual se puede lograr con estrategias efectivas en cobro de cartera, disminución de la rotación de inventario y estableciendo condiciones con proveedores que benefician las dos partes.

Tabla 14 Modelo FCL Proyectado Estrategias Operativas MONPLAST SAS

MODELO FCLD						
PROYECCIONES						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 597.075,99	\$ 891.131,22	\$ 980.319,12	\$ 724.675,55	\$ 803.581,77	\$ 1.290.410,29
Valor Continuidad					\$ 18.521.980,53	
Flujo Caja Deflactado	\$ 519.168,16	\$ 687.811,24	\$ 677.001,23	\$ 449.011,54	\$ 446.210,05	
VP flujo	\$ 2.779.202,22					
VP valor residual	\$ 10.284.820,08					
Valor de Operaciones (EV)	\$ 13.064.022,30					
+ otros activos no operacionales	\$ 498.680,65	Fuente: balance dic2015				
- otros pasivos no operacionales	\$ (1.696.159,93)	Fuente: balance dic2015				
- obligaciones financieras	\$ (842.318,36)					
Valor Empresa Patrimonio	\$ 11.024.224,67					

Fuente propia.

Tabla 15 Estado De Resultados Proyectado Escenario Estrategias Operativas MONPLAST SAS

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
PROYECCIONES						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
\$ 11.252.089,48	\$ 12.003.984,58	\$ 12.798.675,04	\$ 13.638.034,37	\$ 14.526.798,87	\$ 15.473.482,44	
\$ 11.252.089,48	\$ 12.003.984,58	\$ 12.798.675,04	\$ 13.638.034,37	\$ 14.526.798,87	\$ 15.473.482,44	
\$ 8.439.067,11	\$ 9.002.988,43	\$ 9.599.006,28	\$ 10.228.525,78	\$ 10.895.099,15	\$ 11.605.111,83	
\$ 2.813.022,37	\$ 3.000.996,14	\$ 3.199.668,76	\$ 3.409.508,59	\$ 3.631.699,72	\$ 3.868.370,61	
\$ 957.611,99	\$ 987.872,53	\$ 1.018.496,58	\$ 1.049.458,88	\$ 1.080.942,64	\$ 1.113.370,92	
\$ 418.547,73	\$ 437.469,42	\$ 457.246,53	\$ 477.917,72	\$ 499.523,41	\$ 522.105,85	
\$ 1.436.862,65	\$ 1.575.654,19	\$ 1.723.925,65	\$ 1.882.132,00	\$ 2.051.233,66	\$ 2.232.893,84	
\$ 193.491,99	\$ 206.421,64	\$ 220.087,22	\$ 234.520,92	\$ 249.804,19	\$ 266.083,45	
\$ 1.630.354,64	\$ 1.782.075,83	\$ 1.944.012,87	\$ 2.116.652,91	\$ 2.301.037,86	\$ 2.498.977,29	
25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
12,77%	13,13%	13,47%	13,80%	14,12%	14,43%	
14,49%	14,85%	15,19%	15,52%	15,84%	16,15%	

Fuente propia

Tabla 16 Flujo De Caja Proyectado Escenario Estrategias Operativas MONPLAST SAS

FLUJO DE CAJA LIBRE PROYECTADO						
PROYECCIONES						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
= EBITDA	\$ 1.630.354,64	\$ 1.782.075,83	\$ 1.944.012,87	\$ 2.116.652,91	\$ 2.301.037,86	\$ 2.498.977,29
- D/A	\$ (193.491,99)	\$ (206.421,64)	\$ (220.087,22)	\$ (234.520,92)	\$ (249.804,19)	\$ (266.083,45)
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.436.862,65	\$ 1.575.654,19	\$ 1.723.925,65	\$ 1.882.132,00	\$ 2.051.233,66	\$ 2.232.893,84
- IMPUESTOS OPERATIVOS	\$ (474.164,67)	\$ (519.965,88)	\$ (568.895,46)	\$ (621.103,56)	\$ (676.907,11)	\$ (736.854,97)
= UODI	\$ 962.697,98	\$ 1.055.688,31	\$ 1.155.030,19	\$ 1.261.028,44	\$ 1.374.326,55	\$ 1.496.038,87
+ D/A	\$ 193.491,99	\$ 206.421,64	\$ 220.087,22	\$ 234.520,92	\$ 249.804,19	\$ 266.083,45
= FLUJO CAJA BRUTO	\$ 1.156.189,96	\$ 1.262.109,95	\$ 1.375.117,40	\$ 1.495.549,36	\$ 1.624.130,75	\$ 1.762.122,32
- CAPEX	\$ (562.604,47)	\$ (291.277,85)	\$ (310.561,09)	\$ (681.901,72)	\$ (726.339,94)	\$ (371.363,58)
- Cambios KT	\$ 3.490,51	\$ (79.700,88)	\$ (84.237,19)	\$ (88.972,09)	\$ (94.209,04)	\$ (100.348,46)
= FCL	\$ 597.075,99	\$ 891.131,22	\$ 980.319,12	\$ 724.675,55	\$ 803.581,77	\$ 1.290.410,29

Fuente propia

Valor de la empresa con este método \$ 11.024.225. El aumento de valor es de 14.36% con respecto a la valoración base.

Tabla 17 Escenario Base Vs Restructuraciones Operativas

VALORACION CON ESTRATEGIAS DE CREACION DE VALOR	
	REESTRUCTURACIONES OPERATIVAS
VALOR EMPRESA	\$ 11,024,225
AUMENTO VALOR:	14.36%
COSTO DE VENTAS / VENTAS	75.0%
PKT	10.6%
ESTRUCTURA CAPITAL:	
Deuda COP	17.07%
Patrimonio	82.93%

Fuente propia.

Valoración estrategias financieras: La valoración con estrategias financieras, parte del escenario de estrategias operativas, las estrategias financieras son:

Incremento de deuda con el sector financiero del 17.07% al 25%, dado que el costo con el sector financiero es más bajo que la financiación con el patrimonio, cabe resaltar que los intereses de la deuda son un valor que influye en el pago de renta y disminuir la financiación con el patrimonio del 82,9% al 75%.

Tabla 18 Valoración tres escenarios

VALORACION CON ESTRATEGIAS DE CREACION DE VALOR			
ESCENARIO BASE		REESTRUCTURACIONES OPERATIVAS	REESTRUCTURACION FINANCIERA
VALOR EMPRESA	\$ 9.639.883	\$ 11.024.225	\$ 11.128.165
AUMENTO VALOR:		14,36%	15,44%
COSTO DE VENTAS / VENTAS	76,08%	75,0%	75,0%
PKT	11,47%	10,6%	10,6%
ESTRUCTURA CAPITAL:			
Deuda COP	17,07%	17,07%	25,00%
Patrimonio	82,93%	82,93%	75,00%

Fuente propia.

Tabla 19 Modelo FCLD Valoración Estrategias Operativas Y Financieras

MODELO FCLD						
	PROYECCIONES					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 597.075,99	\$ 891.131,22	\$ 980.319,12	\$ 724.675,55	\$ 803.581,77	\$ 1.290.410,29
Valor Continuidad					\$ 18.521.980,53	
Flujo Caja Deflactado	\$ 522.101,09	\$ 692.701,80	\$ 682.126,63	\$ 452.580,06	\$ 449.845,22	
VP flujo	\$ 2.799.354,80					
VP valor residual	\$ 10.368.608,16					
Valor de Operaciones (EV)	\$ 13.167.962,96					
+ otros activos no operacionales	\$ 498.680,65	Fuente: balance dic2015				
- otros pasivos no operacionales	\$ (1.696.159,93)	Fuente: balance dic2015				
- obligaciones financieras	\$ (842.318,36)					
Valor Empresa_ Patrimonio	\$ 11.128.165,32					

Fuente propia.

Tabla 20 Estado De Resultados Proyectados Escenario Con Estrategias Operativas Y Financieras

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
PROYECCIONES						
2016	2017	2018	2019	2020	2021	
\$ 11.252.089,48	\$ 12.003.984,58	\$ 12.798.675,04	\$ 13.638.034,37	\$ 14.526.798,87	\$ 15.473.482,44	
\$ 11.252.089,48	\$ 12.003.984,58	\$ 12.798.675,04	\$ 13.638.034,37	\$ 14.526.798,87	\$ 15.473.482,44	
\$ 8.439.067,11	\$ 9.002.988,43	\$ 9.599.006,28	\$ 10.228.525,78	\$ 10.895.099,15	\$ 11.605.111,83	
\$ 2.813.022,37	\$ 3.000.996,14	\$ 3.199.668,76	\$ 3.409.508,59	\$ 3.631.699,72	\$ 3.868.370,61	
\$ 957.611,99	\$ 987.872,53	\$ 1.018.496,58	\$ 1.049.458,88	\$ 1.080.942,64	\$ 1.113.370,92	
\$ 418.547,73	\$ 437.469,42	\$ 457.246,53	\$ 477.917,72	\$ 499.523,41	\$ 522.105,85	
\$ 1.436.862,65	\$ 1.575.654,19	\$ 1.723.925,65	\$ 1.882.132,00	\$ 2.051.233,66	\$ 2.232.893,84	
\$ 193.491,99	\$ 206.421,64	\$ 220.087,22	\$ 234.520,92	\$ 249.804,19	\$ 266.083,45	
\$ 1.630.354,64	\$ 1.782.075,83	\$ 1.944.012,87	\$ 2.116.652,91	\$ 2.301.037,86	\$ 2.498.977,29	
25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	
12,77%	13,13%	13,47%	13,80%	14,12%	14,43%	
14,49%	14,85%	15,19%	15,52%	15,84%	16,15%	

Fuente propia

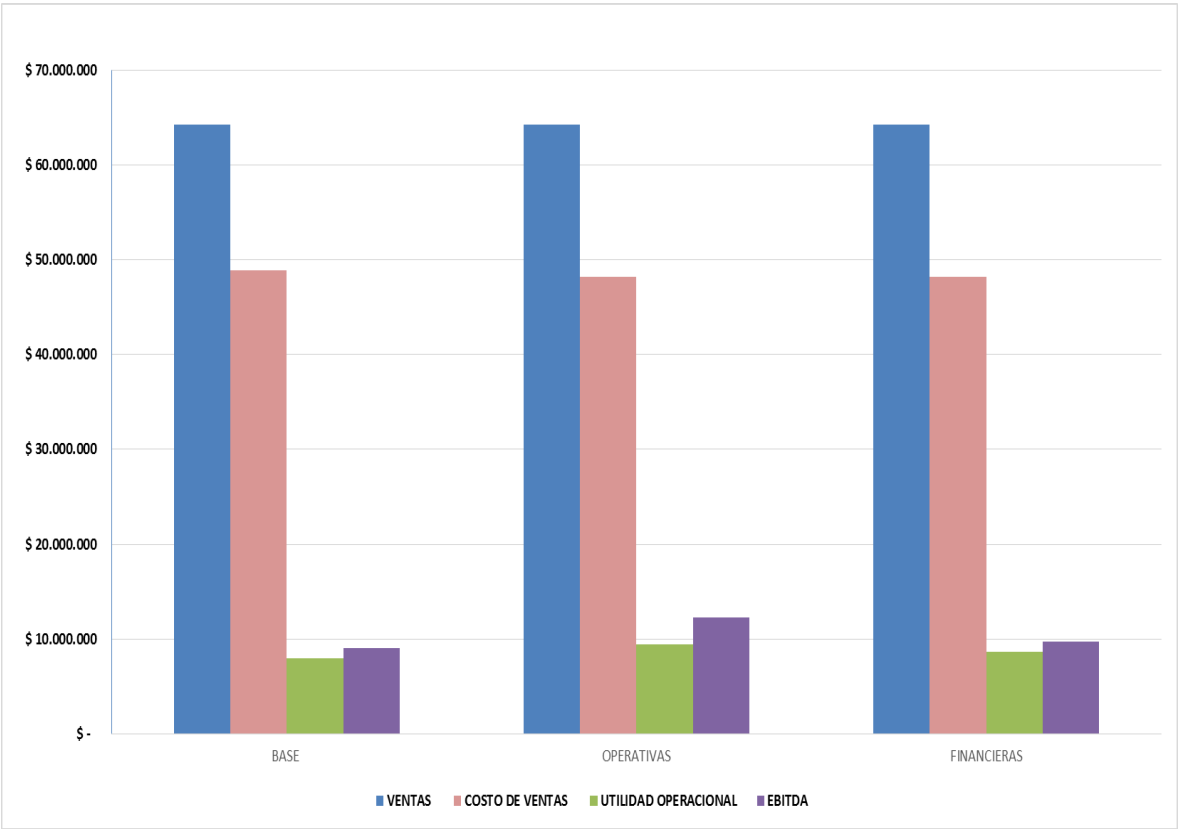
Tabla 21 Flujo de Caja Proyectados Escenario con Estrategias Operativas y Financieras

FLUJO DE CAJA LIBRE PROYECTADO						
PROYECCIONES						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
= EBITDA	\$ 1.630.354,64	\$ 1.782.075,83	\$ 1.944.012,87	\$ 2.116.652,91	\$ 2.301.037,86	\$ 2.498.977,29
- D/A	\$ (193.491,99)	\$ (206.421,64)	\$ (220.087,22)	\$ (234.520,92)	\$ (249.804,19)	\$ (266.083,45)
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.436.862,65	\$ 1.575.654,19	\$ 1.723.925,65	\$ 1.882.132,00	\$ 2.051.233,66	\$ 2.232.893,84
- IMPUESTOS OPERATIVOS	\$ (474.164,67)	\$ (519.965,88)	\$ (568.895,46)	\$ (621.103,56)	\$ (676.907,11)	\$ (736.854,97)
= UODI	\$ 962.697,98	\$ 1.055.688,31	\$ 1.155.030,19	\$ 1.261.028,44	\$ 1.374.326,55	\$ 1.496.038,87
+ D/A	\$ 193.491,99	\$ 206.421,64	\$ 220.087,22	\$ 234.520,92	\$ 249.804,19	\$ 266.083,45
= FLUJO CAJABRUTO	\$ 1.156.189,96	\$ 1.262.109,95	\$ 1.375.117,40	\$ 1.495.549,36	\$ 1.624.130,75	\$ 1.762.122,32
- CAPEX	\$ (562.604,47)	\$ (291.277,85)	\$ (310.561,09)	\$ (681.901,72)	\$ (726.339,94)	\$ (371.363,58)
- Cambios KT	\$ 3.490,51	\$ (79.700,88)	\$ (84.237,19)	\$ (88.972,09)	\$ (94.209,04)	\$ (100.348,46)
= FCL	\$ 597.075,99	\$ 891.131,22	\$ 980.319,12	\$ 724.675,55	\$ 803.581,77	\$ 1.290.410,29

Fuente propia

El valor de la empresa con este método es \$11.128.165, con un aumento de valor del 15.44% en comparación con la valoración escenario base

Gráfica 17 Resumen Escenario Base vs Estrategias Operativas y Financieras Acumulados (2016-2010).



Fuente propia.

Tabla 22 Resumen Escenario Base vs Estrategias Operativas y Financieras acumulados (2016-2010)

Resumen Escenario Base vs estrategias operativas y financieras acumulados año 2016-2021			
	BASE	OPERATIVAS	FINANCIERAS
VENTAS	79.693.065	79.693.065	79.693.065
COSTO DE VENTAS	60.630.821	59.769.799	59.769.799
UTILIDAD OPERACIONAL	10.041.680	9.465.839	10.902.702
EBITDA	11.412.089	12.273.111	10.642.757

Fuente propia.

Escenarios crecimiento en ventas

La construcción de escenarios, consiste en observar los diferentes resultados del modelo financiero realizado, A continuación se presenta los tres escenarios realizado para el crecimiento de las ventas de la compañía.

Escenario Actual

Tabla 23 Escenario actual Ventas

Resumen de escenario	
	Valores actuales:
Celdas cambiantes:	
CRECIMIENTO EN VENTAS	3,40%
Celdas de resultado:	
2016	11.250.525
2017	12.000.647
2018	12.793.338
2019	13.630.452
2020	14.516.704
2021	15.460.580

Fuente; propia

Para simular el escenario actual, la proyección de crecimiento real de las ventas es del 3,4%, que corresponde al crecimiento promedio real de los años (2011-2015) de la empresas + IPC.

Escenario Pesimista

Tabla 24 Escenario pesimista ventas

Resumen de escenario	
	PESIMISTA
Celdas cambiantes:	
CRECIMIENTO EN VENTAS	1,70%
Celdas de resultado:	
2016	11.065.555
2017	11.609.286
2018	12.172.649
2019	12.755.924
2020	13.361.958
2021	13.996.784

Fuente; propia

Para simular el escenario pesimista, la proyección de crecimiento real de las ventas es del 1,7%, que corresponde al 50% del crecimiento promedio real de los años (2011-2015) de la empresas + IPC.

Tabla 25 26 Escenario optimista

Resumen de escenario	OPTIMISTA
Celdas cambiantes:	
CRECIMIENTO EN VENTAS	4,76%
Celdas de resultado:	
2016	11.398.501
2017	12.318.408
2018	13.304.812
2019	14.361.839
2020	15.496.827
2021	16.721.510

Fuente propia

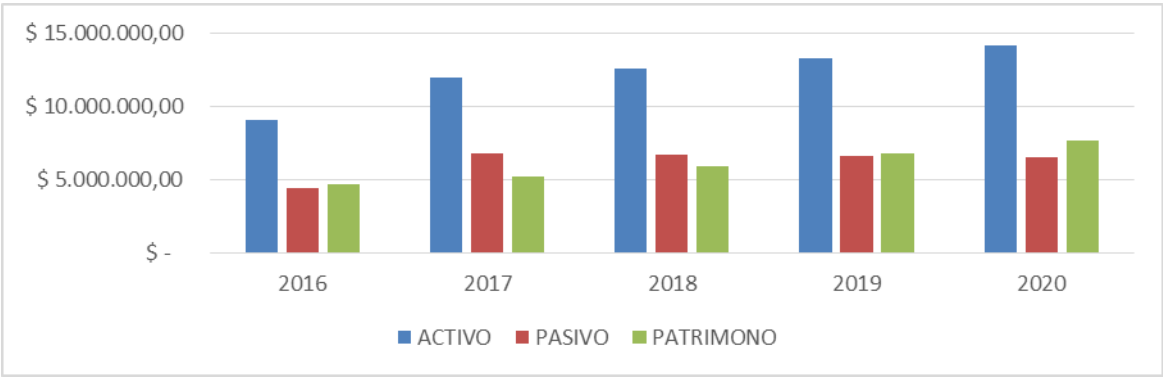
Para simular el escenario optimista, la proyección de crecimiento real de las ventas es del 4.76%, que corresponde al del crecimiento promedio real de los años (2011-2015) de la empresas + IPC + el gradiente a perpetuidad que es el 50% IPC.

Proyecciones

De acuerdo al escenario base de la empresa, los estimados macroeconómicos de Colombia con respecto al PIB e IPC se realizan las proyecciones de Balance General, Estado de resultados, flujos de caja e inductores de valor.

Balance General Proyectado (2016-2020)

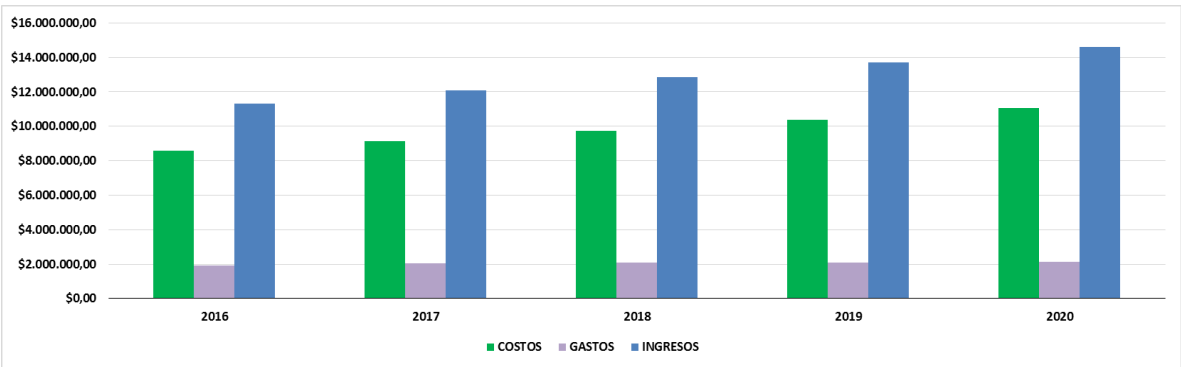
Gráfica 18 Balance General Proyectado (2016-2020)



Fuente Propia

El balance general proyectado años (2016-2020), muestra un crecimiento moderado desde el año 2017, así mismo muestra un incremento representativo en el patrimonio. El pasivo por su parte muestra incrementos en el año 2017, debido al endeudamiento que se estableció en el flujo de caja y que consta de una nueva obligación financiera para la compra de maquinaria, ya para los otros años mantiene un crecimiento al par con el patrimonio de la compañía.

Gráfica 19 Estado de Resultados Proyectado Escenario Base (2016-2020)

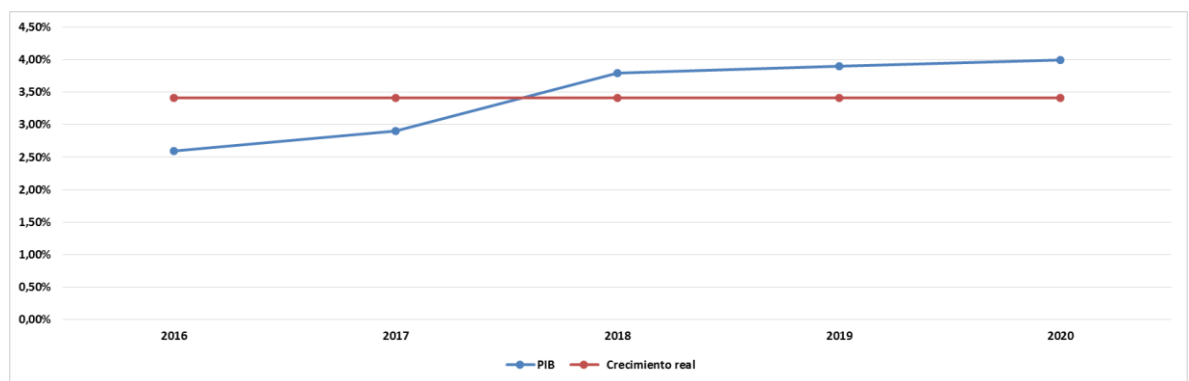


Fuente propia

Se observa el incremento de los ingresos proyectados con el crecimiento real de las ventas y el IPC para cada año, manteniendo los costos y los gastos con un porcentaje de crecimiento constante para los 5 años

PIB /CRECIMIENTO REAL

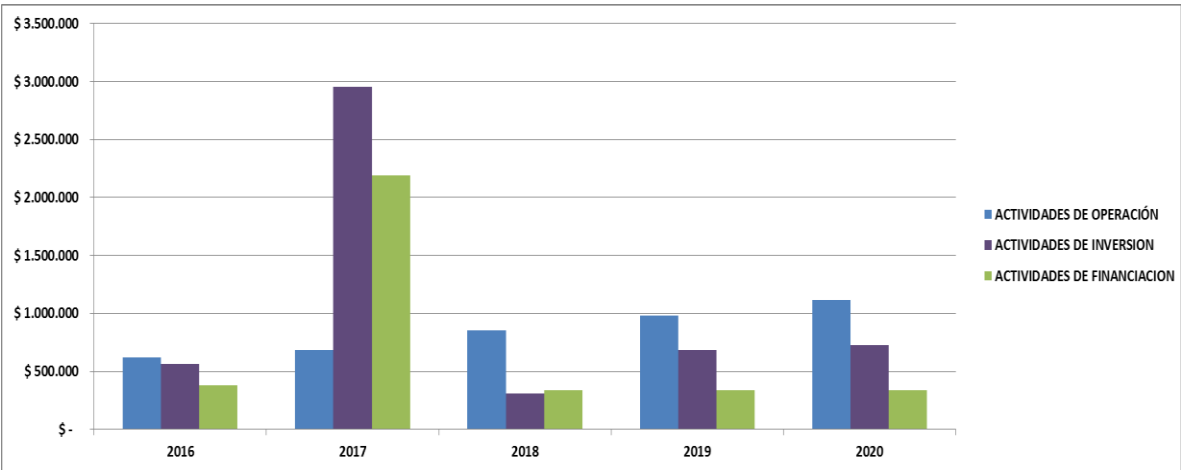
Gráfica 20 PIB/crecimiento real proyectado (2016-2020)



Fuente propia

Para los años 2016 y 2017 se proyecta un crecimiento superior al PIB, porque la empresa ha tenido un buen comportamiento, pero para los años 2018 en adelante el PIB se proyecta con una recuperación económica y la empresa crecerá por debajo de este.

Gráfica 21 Flujo de caja proyectado escenario base (2016-2020)

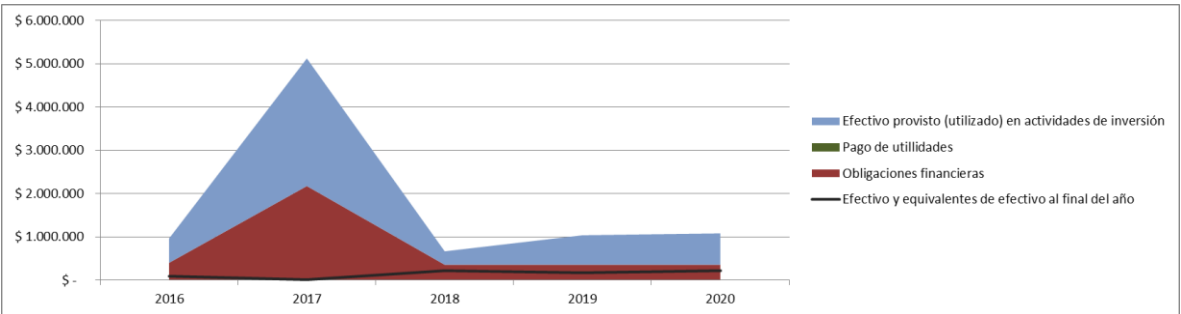


Fuente propia

Flujo de Caja / Cubrimiento Necesidades

En el año 2016 el flujo de caja está proyectado para cubrir todas las necesidades en proporciones muy similares, para el año 2017 se plantean inversiones que deben ser financiadas con deuda, y el flujo de caja se concentra en estas dos actividades. Del año 2018 en adelante cobran importancia las actividades de operación por encima de las demás actividades

Gráfica 22 Flujo de caja / cubrimiento necesidades proyectado escenario base (2016-2020)



Fuente propia.

El flujo de caja / cubrimientos de necesidades y proyectado (años 2016-2020), muestra un crecimiento en el efectivo provisto para actividades de inversión para el año 2017, debido a la proyección de compra de maquinaria con nueva tecnología.

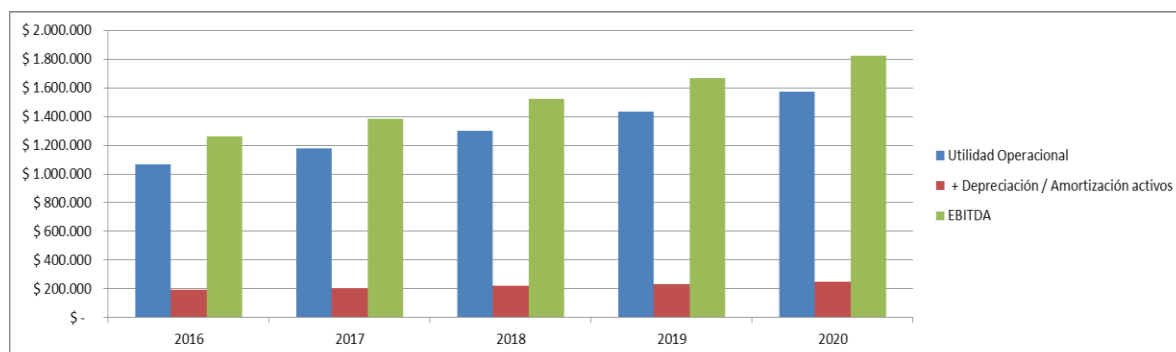
No se tendría por el futuro provisto el pago de utilidades a los socios debido al leasing adquirido para la compra de la bodega en Siberia, que ponen como garantía el capital de la compañía.

Las obligaciones financieras de la compañía se ven incrementadas en el año 2017, luego se establece de acuerdo a la proyección de pagos por obligaciones financieras.

Inductores de Valor

Análisis EBITDA

Gráfica 23 Análisis EBITDA proyectado (2016-2020)



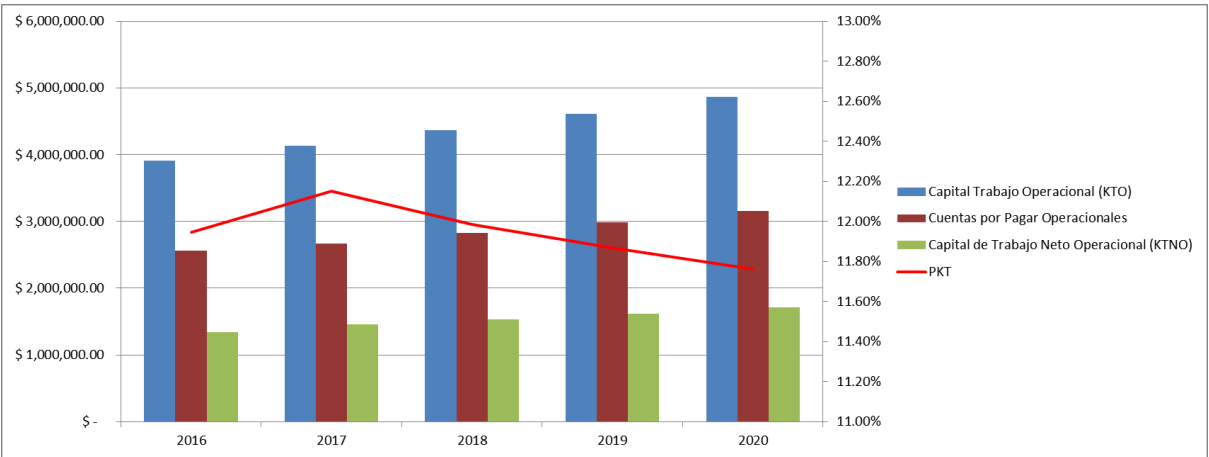
Fuente propia.

La Gráfica muestra un aumento constante en la utilidad de la compañía por los años proyectados 2016-2020, así mismo el EBITDA, los gastos depreciación - amortización, presentan aumentos constantes no altos de acuerdo al promedio tomado para proyecciones.

La utilidad de la compañía reflejada de esta manera nuestra estabilidad y fortaleza financiera de la compañía para las futuras proyecciones.

Análisis PKT

Gráfica 24 Análisis PKT proyectado (2016-2020)



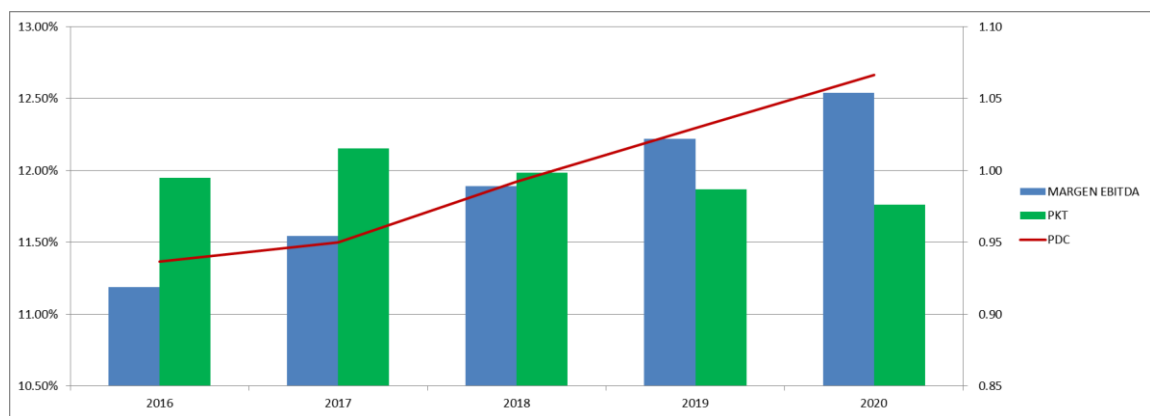
Fuente propia.

El análisis del PKT muestra que la mayor parte del capital está concentrado en los deudores clientes y el inventario que al restarle los proveedores y las cuentas por pagar da como resultado el capital neto operativo, que presenta incrementos a través de los años por la variación en los ingresos, pero el PKT tiende a ser

estable en los años 2016 a 2020, aunque demuestra que el capital de trabajo no es lo suficientemente productivo.

Palanca de Crecimiento

Gráfica 25 Palanca de crecimiento proyectada (2016-2020)

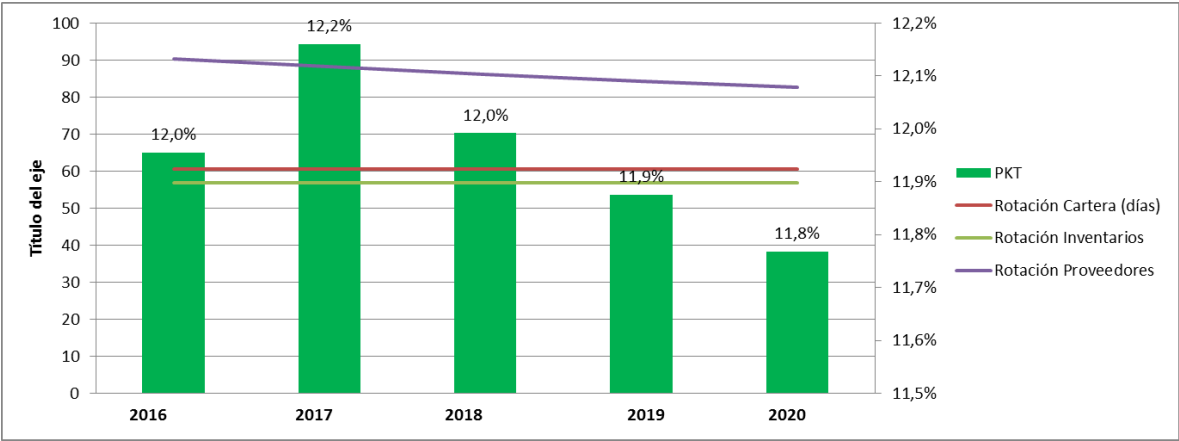


Fuente propia.

La Gráfica de palanca de crecimiento muestra movimiento estable y moderado crecimiento para el año 2016 , a partir del 2018 muestra un importante crecimiento superando el índice del 1, para las proyecciones desde el año 2018 al 2020, esto genera confianza ya que la empresa muestra mayor liquidez para cubrimiento con las sus utilidades y capital de trabajo.

PKT / Rotación de Cartera / Rotación de Inventarios / Rotación Proveedores.

Gráfica 26 PKT VS Rotaciones cartera/inventarios/proveedores proyectados (2016-2020)

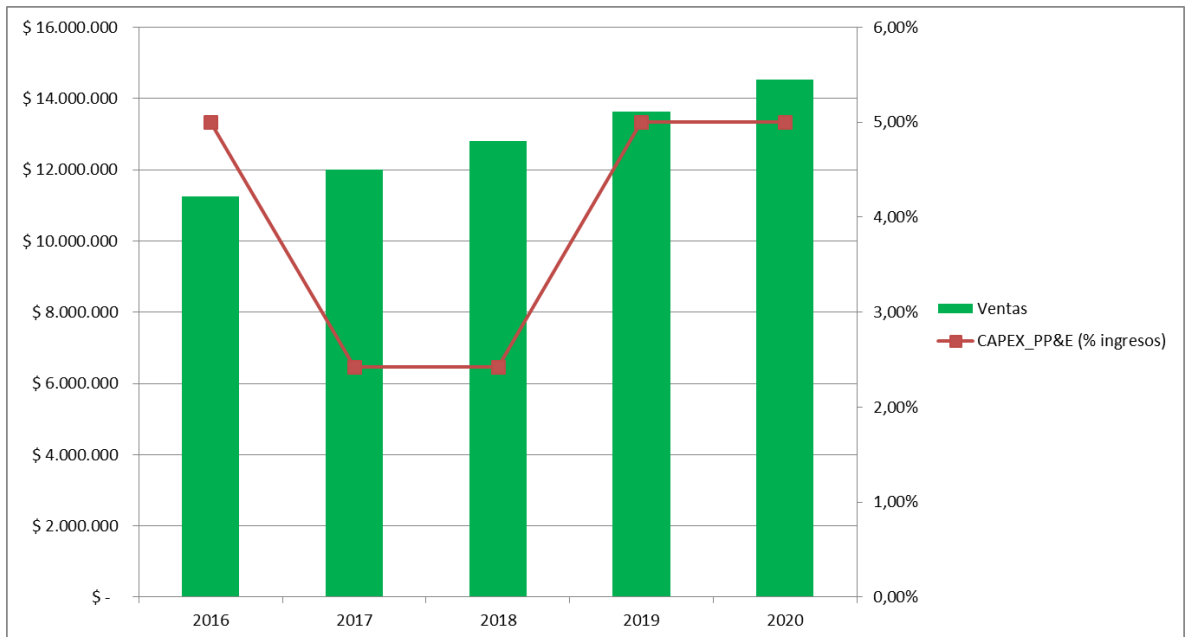


Fuente propia.

La gráfica muestra que la rotación de proveedores es alta, pero no compensa para balancear el ciclo de conversión de efectivo, ya que la rotación de cartera e inventarios también son altas, por ende, la productividad del capital de trabajo PKT no es la adecuada.

CAPEX_PP&E (% ingresos)

Gráfica 27 CAPEX_PP&E (% ingresos) proyección (2016-2020)

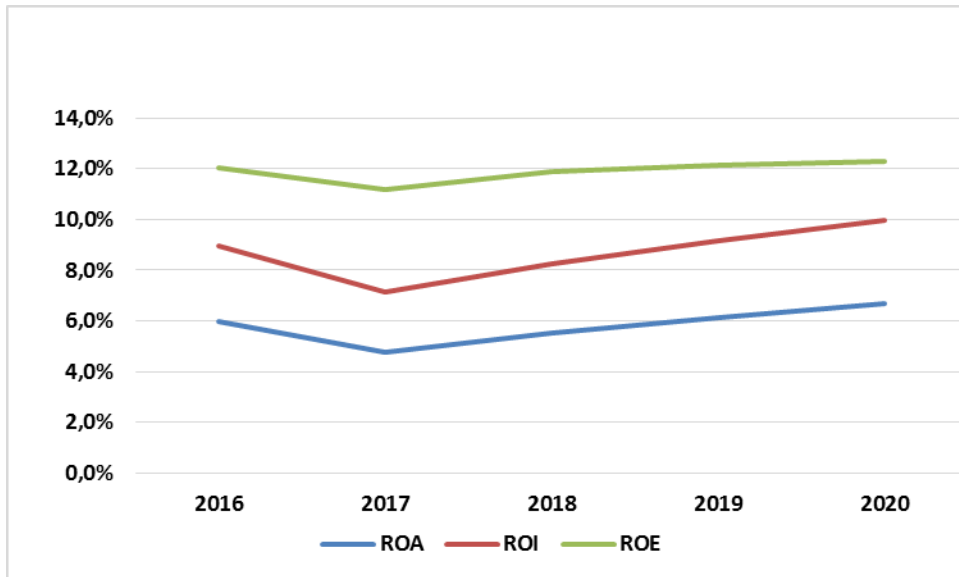


Fuente propia.

La gráfica muestra el comportamiento de la inversión frente a las ventas, se observa las inversiones el PPE para los años 2016 – 2019 y 2020, tiempo considerable para realizar renovación tecnológica en la empresa, se definen 2 años 2019 y 2020 por el costo elevado de la maquinaria para este tipo de industria.

Indicadores de Rentabilidad

Gráfica 28 Indicadores de rentabilidad proyectados (2016-2020)



Fuente propia.

La Gráfica muestra para los indicadores proyectados de rentabilidad

Un ROE (rentabilidad del patrimonio con promedio del 12% .

ROA (Rentabilidad del activo) con un promedio proyectado del 6% .

ROI,(Rentabilidad de la inversión) muestra un promedio en las proyecciones por encima del 6%.

5 CONCLUSIONES

La empresa cuenta con la oportunidad de crear valor, con las estrategias a nivel operativo y financiero.

- ✓ Búsqueda de un costo de ventas más bajo mitigando los impactos de la tasa de cambio en la compra de materias primas.
- ✓ Optimización de los inventarios.
- ✓ Gestión en las áreas de cartera y de proveedores.

A nivel financiero.

- ✓ Ampliación de deuda financiera.
- ✓ Manejo adecuado de financiación patrimonial.
- ✓ Invertir los recursos de capital ociosos

La empresa debe aprovechar las oportunidades para incrementar su valor:

- ✓ Ampliación de la capacidad instalada en la nueva planta
- ✓ Disminuir el ciclo de conversión de efectivo con estrategias de negociación en las cuentas por cobrar
- ✓ Fortalecer el portafolio de productos con empaques especializados.
- ✓ Los empaques oxo-biodegradables amigables con el medio ambiente.
- ✓ Disminuir los gastos de administración para mejorar el margen neto
- ✓ Los Tratados de libre comercio con cero aranceles para incursionar en mercados internacionales.
- ✓ Utilizar financiación con el sector financiero para disminuir el costo del capital.

6 RECOMENDACIONES

Tabla 26 Recomendaciones

PROBLEMA	ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN
Los costos de ventas representan un porcentaje muy alto de los ingresos	La estrategia para disminuir el costo de ventas, es evaluar la compra de materia prima nacional, para mitigar el impacto del dólar
No se cuenta con inductores de valor	Continuar con el cálculo de los inductores de valor
Pocas posibilidades de crecimiento por la capacidad instalada	Aprovechar el traslado de la empresa para el parque Industrial Celta en el municipio de Funza.
La empresa solo monitorea la rentabilidad operativa (ventas y costo de ventas), no tiene en cuenta los gastos de administración y ventas	Realizar el cálculo de la rentabilidad incluyendo los gastos de administración y ventas, ya que son propios de la actividad de la empresa.
No se cuenta con proyecciones financieras que le permitan conocer los costos financieros reales	Para los análisis financieros tener en cuenta los supuestos macroeconómicos con inflación, IPC, DTF, devaluación.
La estructura financiera está concentrada en el patrimonio	Se recomienda reestructurar la deuda con el sector financiero del 17% al 25%
Para los presupuestos de ventas se tiene en cuenta el crecimiento histórico geométrico	Realizar presupuestos con el crecimiento real de la empresa y el IPC

Fuente: Los Autores

BIBLIOGRAFIA

ALTAIR consultores articulo importancia del diagnóstico financiero para conocer su posición económica financiera de la empresa mayo 2008.

BERNAL Torres, Cesar Augusto, Metodología de la investigación para administración y economía, Editorial Pearson Educación de Colombia Ltda, 2000 pag 110,111

CANTALAPIEDRA Arenas, Mario Manual de gestión financiera para pymes, Cie Inversiones Editoriales 2000, pag 201.

CENGAGE Learning, Cengage Learning Editores SA, 2009, pag 215-216.

DE JAIME José Eslava; Análisis económico –financiero de las decisiones de gestión empresarial. Sic Editorial ,2003 paginas 95-97.

FERNÁNDEZ Pablo, Valoración de empresas, Gestión 2000 pag 23-24.

GARCIA S, Oscar León. Administración financiera fundamentos y aplicaciones, Prensa Moderna Impresora Moderna, 2009. P 183.

LOPEZ Lubian Francisco J,DE LUNA Butz Walter Valoración de empresas en la práctica,. Mcgraw-Hill de Management. 2001.Paginas 2,3 y 4.

QUIÑONES, Ainoa, Economía y administración de empresa para ingenieros universidad de Cantabria.

VAN HORNE, james C y Wachowicz , Jhon JR, Fundamentos de administración financiera ,Pearson Educación, 2002, Pag, 129 -130.

PAGINAS WEB CONSULTADAS

<http://www.mincit.gov.co/descargar.php?id=74482>

<http://www.salonhogar.com/materias/administracion/planefinanciera.htm>

www.oscarleongarcia.com/capitulos/cap1val.pdf

www.dane.gov.co

<http://www.oscarleongarcia.com/capitulos/cap1val.pdf> P 4.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/weoselgr.aspx>

<http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/investigaciones-economicas/publicaciones/observador-semanal/>

<http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/investigaciones-economicas/publicaciones/tablas-macroeconomicos-proyectados/>

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/weoselgr.aspx>

<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

<https://ianemartinez.files.wordpress.com/2012/09/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>

ANEXOS

Anexo 1 Amortización

MONPLAST SAS				
TABLA DE AMORTIZACION				
VALORACION CON ESTRATEGIAS FINANCIERAS				
VALOR	\$	390.955,93		
TASA		DTF + 4		
NPER		5 años		
PUNTOS ADICIONALES		4,0%		
AÑO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 390.955,93
2016	\$ 119.397,94	\$ 41.206,75	\$ 78.191,19	\$ 312.764,74
2017	\$ 105.151,51	\$ 26.960,32	\$ 78.191,19	\$ 234.573,56
2018	\$ 98.481,80	\$ 20.290,61	\$ 78.191,19	\$ 156.382,37
2019	\$ 91.796,45	\$ 13.605,27	\$ 78.191,19	\$ 78.191,19
2020	\$ 84.837,44	\$ 6.646,25	\$ 78.191,19	\$ -
LEASING COMPRA MAQUINARIA				
VALOR	\$	160.000,00		
OPCION DE COMPRA	\$	16.000,00		
TASA		10,69%	M.V.	
NPER		5 AÑOS		
AÑO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
				\$ 160.000
2017	\$ 45.904,00	\$ 17.104,00	\$ 28.800,00	\$ 131.200,00
2018	\$ 42.825,28	\$ 14.025,28	\$ 28.800,00	\$ 102.400,00
2019	\$ 39.746,56	\$ 10.946,56	\$ 28.800,00	\$ 73.600,00
2020	\$ 36.667,84	\$ 7.867,84	\$ 28.800,00	\$ 44.800,00
2021	\$ 33.589,12	\$ 4.789,12	\$ 28.800,00	\$ 16.000,00
2022	\$ 16.000,00		\$ 16.000,00	\$ -
LEASING CONSTRUCCION BODEGA				
VALOR	\$	2.500.000,00		
OPCION DE COMPRA	\$	25.000,00		
TASA		10,69%		
NPER		10 AÑOS		
AÑO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
				\$ 2.500.000,00
2017	\$ 514.750,00	\$ 267.250,00	\$ 247.500,00	\$ 2.252.500,00
2018	\$ 488.292,25	\$ 240.792,25	\$ 247.500,00	\$ 2.005.000,00
2019	\$ 461.834,50	\$ 214.334,50	\$ 247.500,00	\$ 1.757.500,00
2020	\$ 435.376,75	\$ 187.876,75	\$ 247.500,00	\$ 1.510.000,00
2021	\$ 408.919,00	\$ 161.419,00	\$ 247.500,00	\$ 1.262.500,00
2022	\$ 382.461,25	\$ 134.961,25	\$ 247.500,00	\$ 1.015.000,00
2023	\$ 356.003,50	\$ 108.503,50	\$ 247.500,00	\$ 767.500,00
2024	\$ 329.545,75	\$ 82.045,75	\$ 247.500,00	\$ 520.000,00
2025	\$ 303.088,00	\$ 55.588,00	\$ 247.500,00	\$ 272.500,00
2026	\$ 276.630,25	\$ 29.130,25	\$ 247.500,00	\$ 25.000,00
2027	\$ 25.000,00		\$ 25.000,00	\$ -

Fuente propia

Anexo2 Nomina

MONPLAST SAS	
ANEXO SALARIOS	

DATOS	Valor
salario minimo	\$ 689.454,00
auxilio transporte	\$ 77.700,00
Cesantias	8,33%
Prima	8,33%
Vacaciones	4,17%
Intereses Cesantias	1,00%
Pension	12,00%
Salud	8,50%
ARL PRODUCCION Y VENTAS	2,436%
ARL ADMINISTRATIVOS	0,522%

		2015	
NOMINA PRODUCCION	No Empleados	Total Mes	Total Año
TOTAL NOMINA PRODUCCION	40	\$ 69.294.834	\$ 831.538.013

		2015	
NOMINA ADMINISTRACION	No Empleados	Total Mes	Total Año
TOTAL NOMINA ADMINISTRACION	10	\$ 21.292.946	\$ 255.515.351

		2015	
NOMINA VENTAS	No Empleados	Total Mes	Total Año
TOTAL NOMINA VENTAS	9	\$ 24.932.392	\$ 299.188.703

TOTAL NOMINA	59	\$ 115.520.172	\$ 1.386.242.067
---------------------	-----------	-----------------------	-------------------------

Fuente propia

Anexo 3 Estado de Resultados Sector de Plásticos y Caucho

Tabla 27 Estado resultados sector plásticos y cauchos consolidado

SECTOR PLASTICOS Y CAUCHOS				
ESTADO DE RESULTADOS (MILLONES DE PESOS)				
DATO	2011	2012	2013	2014
41 INGRESOS OPERACIONALES	\$ 452.801.013,00	\$ 476.095.576,00	\$ 507.803.401,00	\$ 543.793.368,00
61 MENOS: COSTO DE VENTAS Y DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	\$ 328.309.282,00	\$ 343.878.669,00	\$ 366.483.430,00	\$ 393.768.850,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 124.491.731,00	\$ 132.216.907,00	\$ 141.319.970,00	\$ 150.024.518,00
51 MENOS: GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	\$ 41.831.146,00	\$ 46.453.210,00	\$ 49.913.185,00	\$ 55.793.288,00
52 MENOS: GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	\$ 44.659.151,00	\$ 48.813.770,00	\$ 52.629.643,00	\$ 57.245.551,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 38.001.433,00	\$ 36.949.928,00	\$ 38.777.142,00	\$ 36.985.679,00
42 MAS: INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 33.117.799,00	\$ 33.835.609,00	\$ 33.108.705,00	\$ 48.842.708,00
53 MENOS: GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 32.417.109,00	\$ 34.143.404,00	\$ 33.611.720,00	\$ 53.504.670,00
530520_INTERESES	\$ 5.537.793,00	\$ 6.776.066,00	\$ 6.622.704,00	\$ 7.137.076,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 38.702.124,00	\$ 36.642.133,00	\$ 38.274.127,00	\$ 32.323.718,00
54 MENOS: IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	\$ 11.560.705,00	\$ 11.233.176,00	\$ 12.781.234,00	\$ 12.551.963,00
59 GANANCIAS Y PERDIDAS	\$ 27.141.419,00	\$ 25.408.957,00	\$ 25.492.894,00	\$ 19.771.755,00

Fuente propia